

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 財務IR担当 執行役員 村上 貴史  
(TEL. 03-6271-8958)

(訂正)「2024年12月期 通期決算説明資料」の一部訂正について

2025年2月13日に公表しました「2024年12月期 通期決算説明資料」の記載内容に一部誤りがありましたので、下記の通り訂正いたします。

記

1. 訂正の理由

当該資料の21ページ「2025年12月期より、単体業績計画、中間期連結業績計画を非開示とする理由」について、記載事項に誤りがあることが判明いたしましたので、訂正を行うものです。謹んでお詫び申し上げますとともに、下記のとおりお知らせいたします。なお、当該資料内で明示している数値に変更はありません。

2. 訂正内容

	訂正前	訂正後
21ページ中部 タイトル	2. 中間期連結業績の非開示の理由	2. 中間期連結業績 <u>計画</u> の非開示の理由
21ページ中部 本文	中間期連結業績を非公表とした理由は、年間トレンドとは異なる四半期業績を示すことになるミスリードの可能性を無くすためである	中間期連結業績 <u>計画</u> を非公表とした理由は、年間トレンドとは異なる四半期業績を示すことになるミスリードの可能性を無くすためである

以 上

# 2024年12月期 通期 決算説明資料

株式会社ファインデックス

2025年2月13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。

- 01 / 2024年12月期 業績ハイライト
- 02 / 2024年12月期 セグメント別の状況
- 03 / 2025年12月期 業績予想
- 04 / 参考資料

## FY2024は期初計画の範囲内で着地

FY2024実績

売上高 YoY **+12.5%**  
期初計画比**101.0%**  
営業利益 YoY +1.9%  
期初計画比**96.9%**

## FY2025は成長投資により業績横ばいを計画

FY2025計画

YoY **3.1%**増収、**4.0%**営業減益  
人材確保等の固定費増加の影響  
成長戦略の一環として、M&Aに  
引き続き注力

## 受注残は高水準

FY2024末の受注残

**1,427**百万円と高水準  
FY2023末は1,789百万円

## 公共セグメントが収益の柱として成長

公共セグメント

売上高 **290**百万円  
(YoY 54.5%増)  
営業利益 **101**百万円  
(YoY **2.45倍**増)

## FY2025も増配で5期連続増配計画

計画配当性向はFY2025で約**40%**へ  
FY2024 年間配当15.00円 (YoY **+ 2.00**円)  
FY2025 年間配当**17.00**円予定

## いくつかの投資効果の確認

- PiCIsの商談が確実に増加
- Cloud製品のリリース
- MCI研究の進展

# 01

## 2024年12月期 業績ハイライト

- 01 / 2024年12月期 業績ハイライト
- 02 / 2024年12月期 セグメント別の状況
- 03 / 2025年12月期 業績予想
- 04 / 参考資料

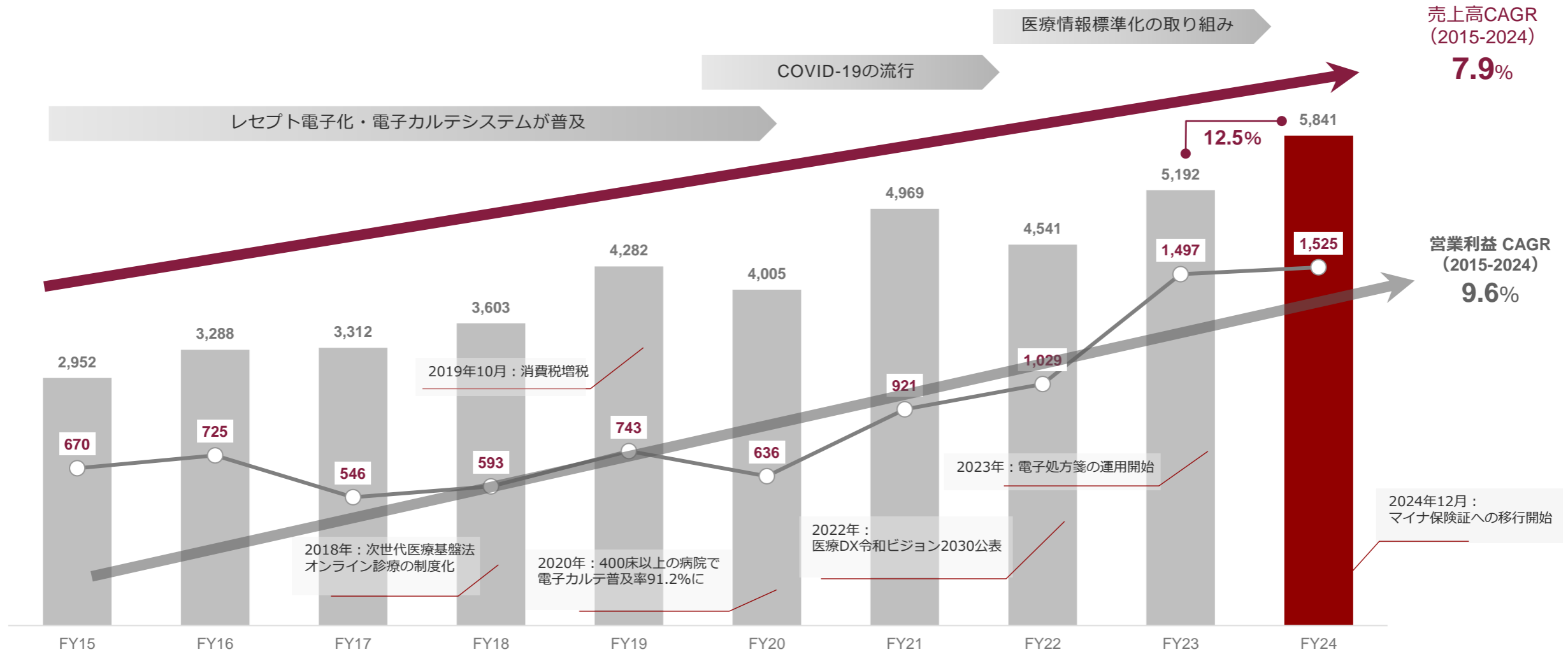
# 2024年12月期業績ハイライト

- 売上高、利益ともに、概ね期初計画の範囲内で着地
- 医療ビジネスが順調に拡大したと同時に、公共ビジネスが好調に推移。公共ビジネスは内部計画を上回る結果だった
- 医療ビジネスは、病院経営の悪化等、市場環境の厳しさが見えるが、大規模病院を中心に、医療DXの関心は継続。戦略製品のPiCIsが動き始めた
- 公共ビジネスは収益の柱の一つとして地位を確立。大型案件の受注等、中期的な収益拡大の基礎固めも進んだ
- 戦略的な人材強化は順調。従業員数（連結）は311人に拡大、期初計画の+20人を達成。一方、優秀な人材を確保するための給与引き上げに伴い、人件費が増加

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期	前期比（増減率）	期初計画 (2024年2月時点)	計画達成率
売上高	5,192	<b>5,841</b>	12.5%	5,782	101.0%
医療ビジネス	4,936	<b>5,495</b>	11.3%	—	
公共ビジネス	187	<b>290</b>	54.5%	—	
ヘルテックビジネス	68	<b>57</b>	△16.8%	—	
売上総利益	3,329	<b>3,553</b>	6.7%	—	
販管費	1,833	<b>2,028</b>	10.6%	—	
営業利益	1,497	<b>1,525</b>	1.9%	1,574	96.9%
医療ビジネス	1,626	<b>1,653</b>	1.7%	—	
公共ビジネス	41	<b>101</b>	144.7%	—	
ヘルテックビジネス	△170	<b>△229</b>	—	—	
経常利益	1,527	<b>1,544</b>	1.1%	1,591	97.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,059	<b>1,162</b>	9.7%	1,097	106.0%

# 売上高・営業利益の推移

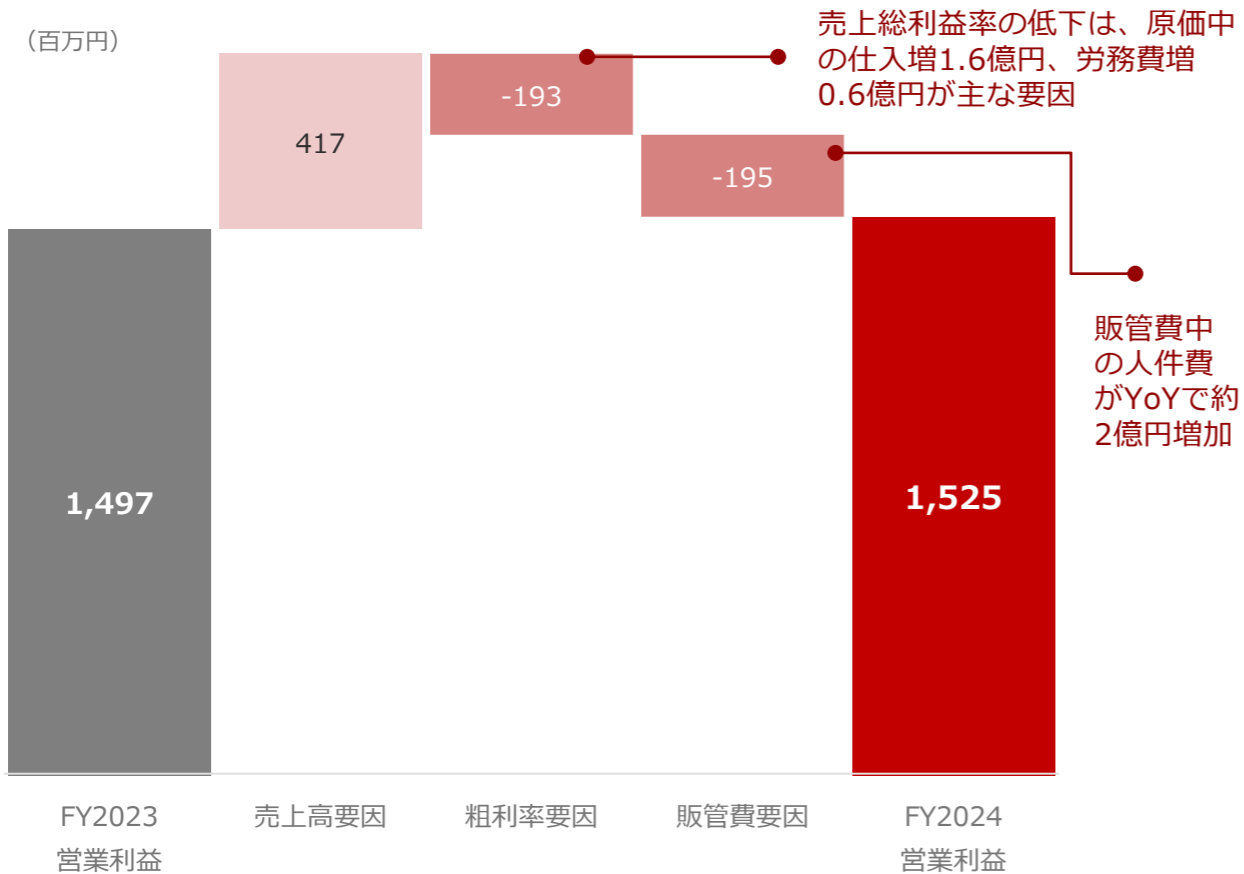
- 2024年も基本的には増収傾向が継続。24年12月期の売上高成長率は12.5%と過去10年の平均成長率の7.9%を上回った
- 減収となったのは2020年と2022年。2020年は消費税増税前の駆け込み需要の反動、2022年はコロナ禍に伴う営業への影響がそれぞれ発生した
- 2024年12月期の営業利益率は26.1%と前年を下回ったが、過去10年平均（21%）に比べれば高い



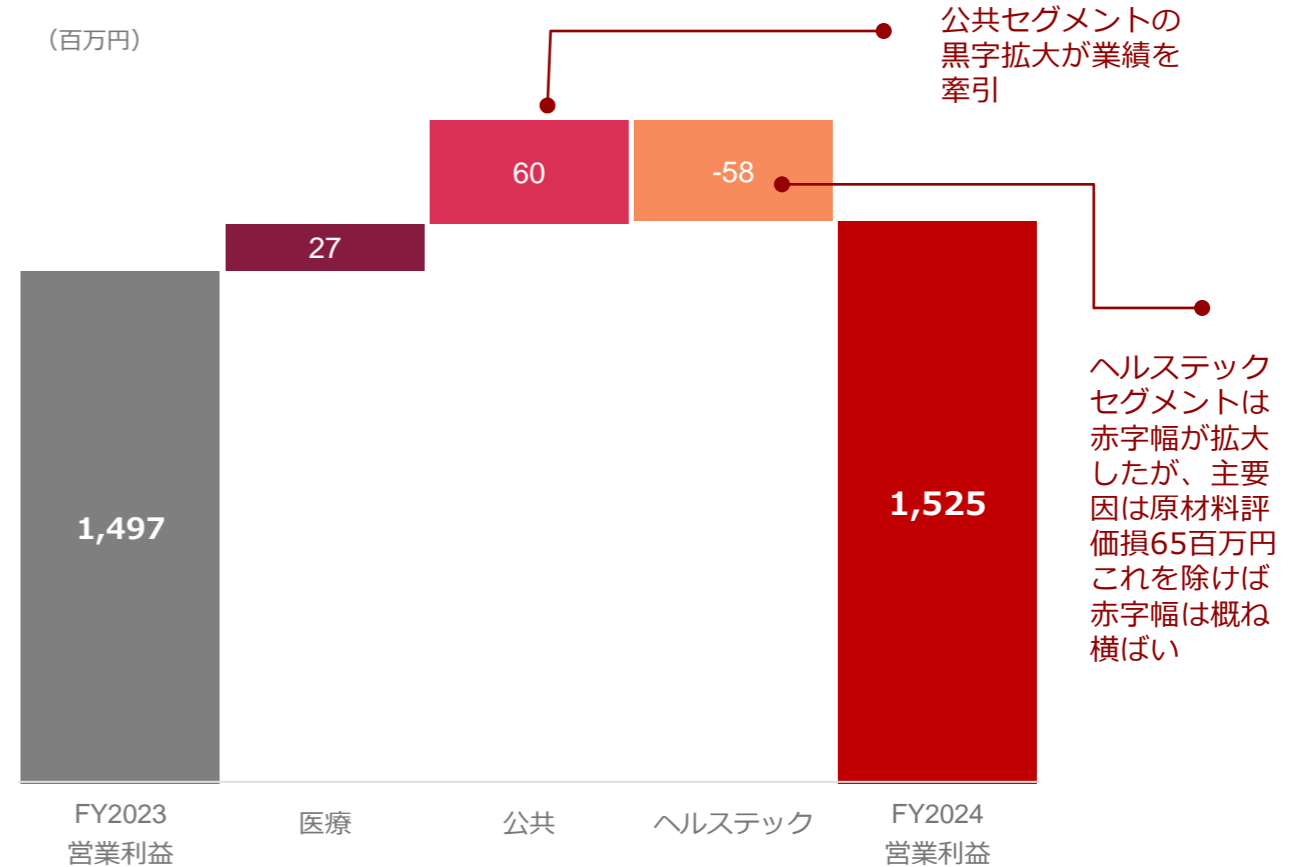


- 営業利益は、増収効果により売上総利益率の悪化、販管費の増加を吸収した
- 2024/12月期の売上総利益率は60.8%と前期の64.1%から低下。売上原価中の仕入が大幅に増加。このほか労務費も増加した
- 販管費中の広義の人件費（役員報酬、給与手当、雑給、法定福利費、福利厚生費）は約2億円増となり、販管費増加要因の多くを占める
- セグメント別には公共セグメントが増益を牽引。ただし、ヘルステックの赤字拡大には原材料減損65百万円が含まれている

## 営業利益の増減益要因



## 営業利益のセグメント別増減要因



# 2024年12月期 貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 財務の健全性は維持されている。自己資本比率は83.8%
- 現金及び預金の一部を運用。約20億円を大手都市銀行の永久劣後債へ投資。安全性・流動性は高い債券であると認識
- 資金運用益は今後の社内システムの更新などに充当する予定
- 運用資産、現金及び預金は、M&Aなどの成長投資機会や株主価値向上の必要性などに応じて活用

貸借対照表 (百万円)	2023年12月期	2024年12月期	増減額
現金及び預金	2,693	1,734	△959
受取手形、売掛金、契約資産	1,924	1,550	△374
商品及び製品・仕掛品	221	190	△31
原材料及び貯蔵品	118	50	△68
その他	50	58	8
<b>流動資産合計</b>	<b>5,006</b>	<b>3,582</b>	<b>△1,424</b>
有形固定資産	89	80	△9
無形固定資産	290	311	20
うちソフトウェア	290	311	20
投資その他の資産	547	2,711	2,163
うち投資有価証券	199	2,315	2,116
<b>資産合計</b>	<b>5,934</b>	<b>6,684</b>	<b>750</b>
流動負債合計	773	774	1
固定負債合計	316	303	△13
長短有利子負債	0	0	0
<b>負債合計</b>	<b>1,089</b>	<b>1,076</b>	<b>△12</b>
<b>純資産</b>	<b>4,845</b>	<b>5,607</b>	<b>761</b>
<b>負債資本合計</b>	<b>5,934</b>	<b>6,684</b>	<b>750</b>

資金の効率的運用：  
流動性及び安全性の  
高い大手銀行の劣後  
債を中心に運用を開  
始

キャッシュフロー計算書(百万円)	2023年12月期	2024年12月期	増減額
営業キャッシュフロー	843	1,899	1,056
投資キャッシュフロー	△297	△2,435	△2,138
財務キャッシュフロー	△270	△413	△142
<b>フリーキャッシュフロー</b>	<b>546</b>	<b>△536</b>	<b>△1,082</b>

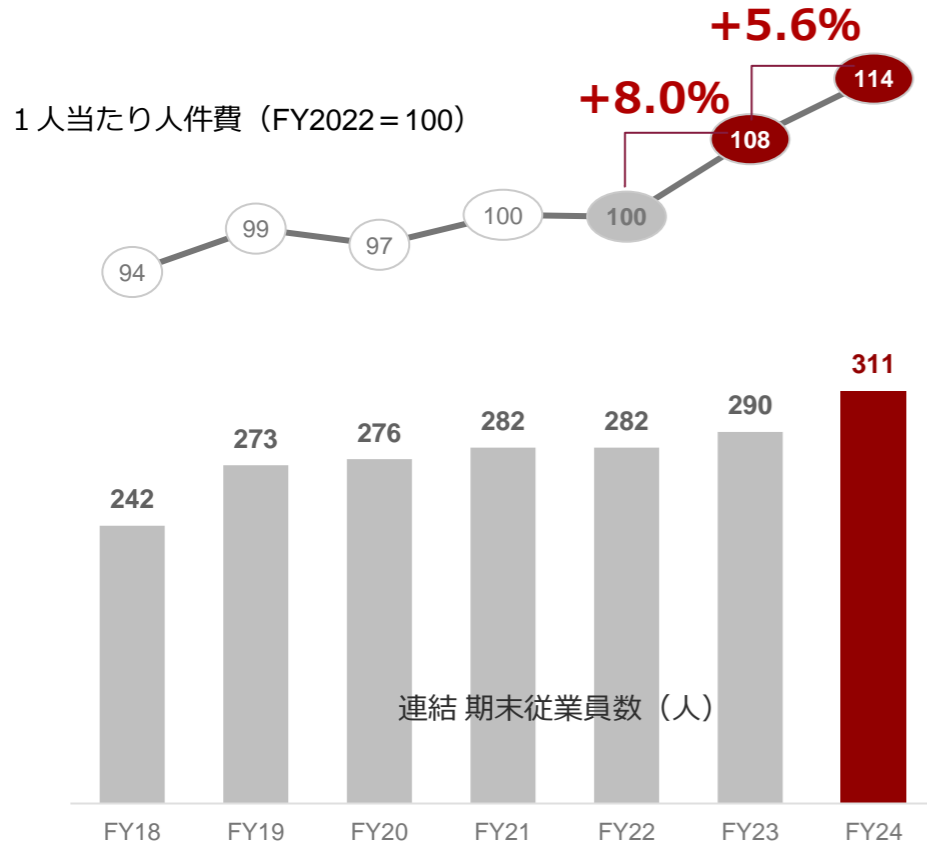
# 2024年12月期の期初に掲げた経営戦略と評価

- ・ 人員数はYoY21名増と期初計画通りに進んだ。人員確保に向けた特別チームの編成などの効果が現れたと考えられる
- ・ 他方、給与の引き上げに加え人員増を優先したことで、人件費が予算以上に投じられた
- ・ 一律20%の製品値上げを実行するも2024年12月期中の効果は限定的
- ・ クラウド製品などの種まきの効果が見え始めてきた

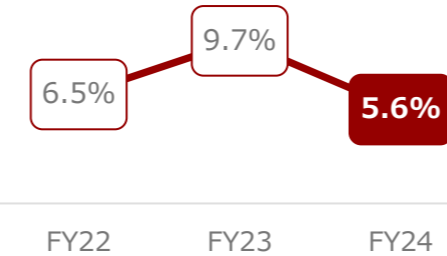
	FY2024期初に掲げた経営戦略	具体的施策・効果/評価	課題等
生産性の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社員エンゲージメントの向上</li> <li>・ 適切な人員配置</li> <li>・ 内製ソフトウェアによる社内DXの推進を通じた 就労環境のアップグレード</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 積極的人材採用 ○</li> <li>・ 人事制度等の見直し ○ (所定労働時間短縮など)</li> <li>・ 2025年に社内システム入れ替えへ ○</li> </ul>	<p>2025年新卒採用大幅増 成長事業での人材不足感は継続</p>
販売力の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 代理店・販売パートナーとの関係強化</li> <li>・ 公共ビジネスにおける他社との連携強化</li> <li>・ 積極的な採用と雇用維持</li> <li>・ 人件費の増加への対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 代理店へのビジネス移管と組織改編 △</li> <li>・ 他社との連携強化は協議継続 △</li> <li>・ 計画通りに採用 (+21名)・離職率の低下 ○</li> <li>・ 4月より製品価格を一律20%値上げ ただし効果は段階的 △</li> </ul>	<p>医療は○ 新たな代理店やパートナー開拓は協議継続</p> <p>人員増となるも、育成に時間必要</p> <p>人材教育と戦力化</p>
利益の安定的な成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ クラウド製品の大規模病院への展開を加速</li> <li>・ 人件費の増加を製品価格へ反映 (平均20%UP)</li> <li>・ M&amp;Aによる既存事業の補強と規模の拡大</li> <li>・ 海外での Claio 販売の本格化</li> <li>・ 医療情報コンサルティングを他業種にも展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大規模病院の商談数が増加し始めた ○</li> <li>・ 20%値上げ実行も、効果発現には時間が必要 △</li> <li>・ M&amp;A検討案件数を増やすも、結果なし X</li> <li>・ パートナー事情で一部は中止も、他で交渉継続 X</li> <li>・ 大規模病院のコンサルで評価される ○</li> </ul>	<p>投資基準再考の必要性</p>

- 2024年に戦略的な投資して公表していた人材強化は概ね順調に推移。連結期末従業員数は311名（+21名）となった。単体従業員数は+20名増の305名
- 採用が順調に進んだと同時に離職率も減少。賃金上昇や実質的な労働時間の縮小などの働き方改革などの効果があったものと考えられる
- 一方、優秀な人材確保に伴う人件費等の増加により、利益は未達となった
- タイトな労働市場環境に大きな変化はない。事業拡大のためには、さらなる人員増を図る必要がある
- 2024年は従業員1人当たり売上高も順調に増加したが、人材教育などを通じ、生産性や収益性、付加価値の向上策を講じる必要がある

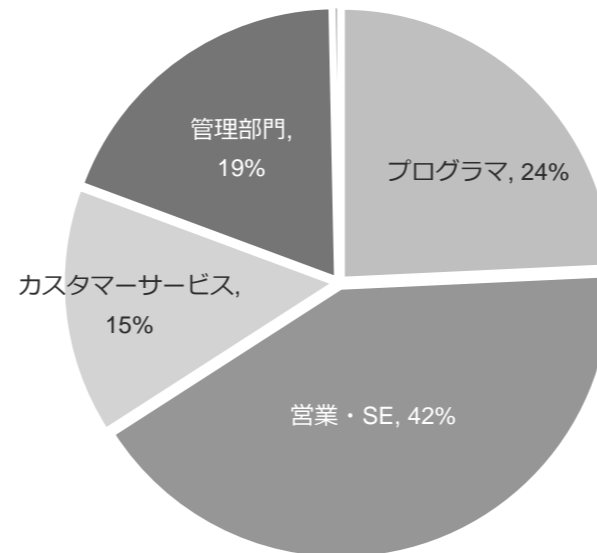
## 連結従業員数及び1人当たり人件費の推移



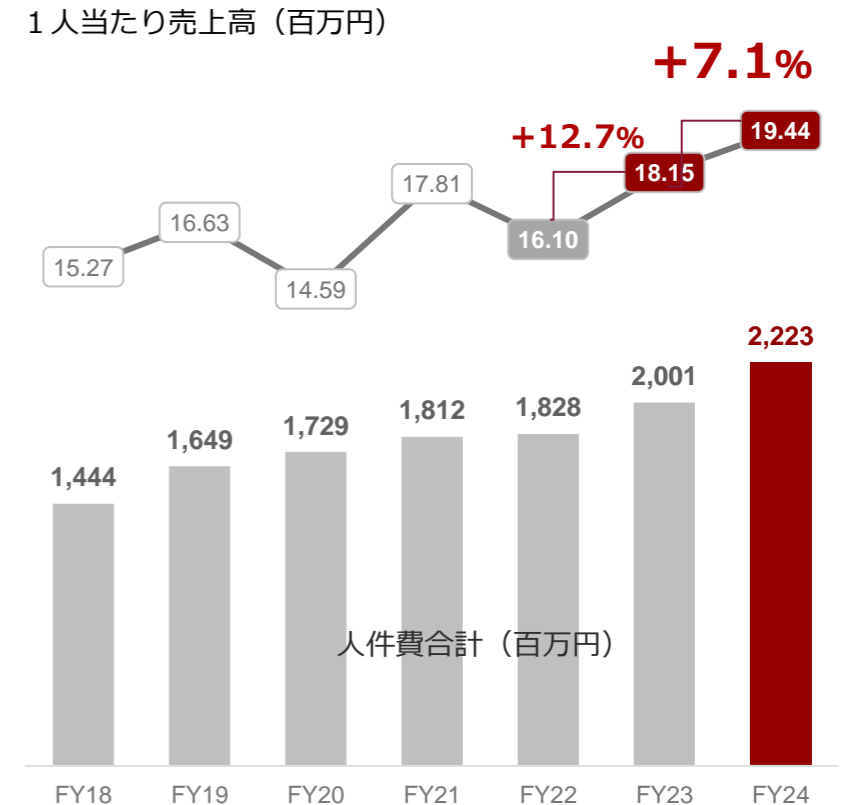
## 離職率の推移



## 人員構成比 2024年末



## 総人件費及び1人当たり売上高の推移



\* 正社員の人員数を記載。取締役・派遣・パート・アルバイト等を除く

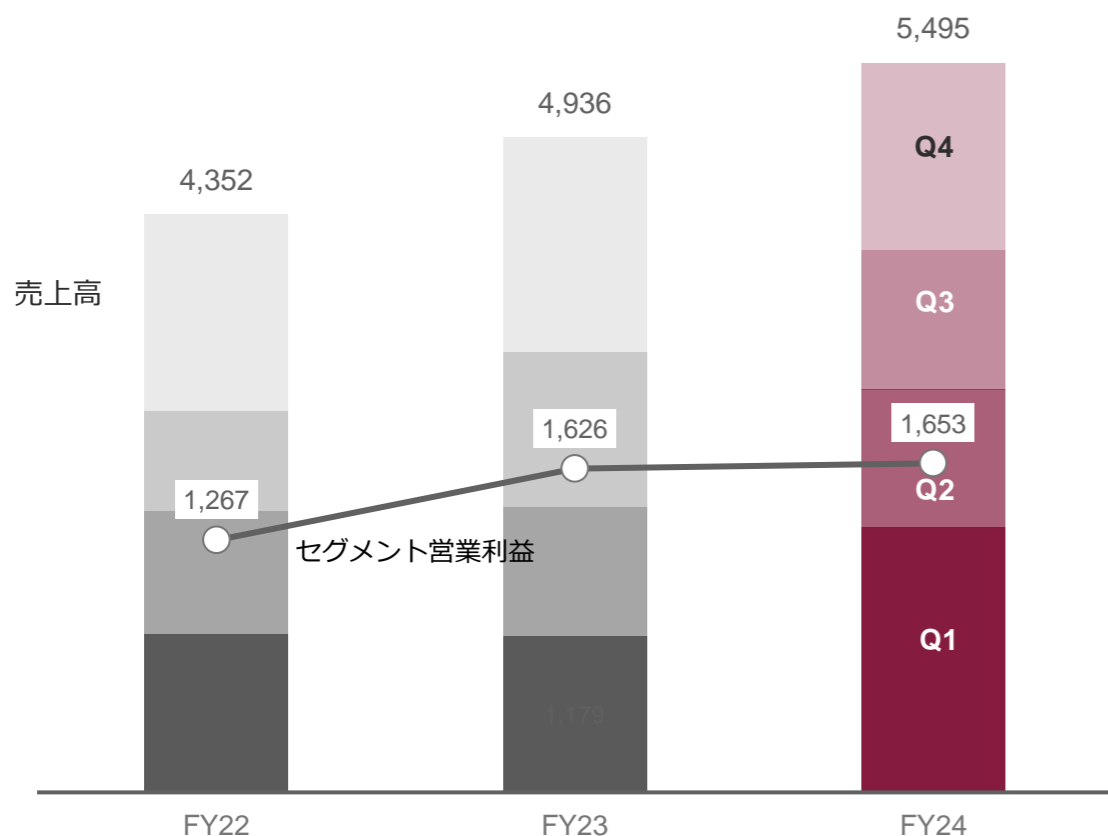
# 02

## 2024年12月期 セグメント別の状況

- 01 / 2024年12月期 業績ハイライト
- 02 / 2024年12月期 セグメント別の状況
- 03 / 2025年12月期 業績予想
- 04 / 参考資料

- 2024年12月期の売上高は、YoY11.3%増収と順調に拡大。四半期別に見てQ1のウエイトが大きいパターンで推移した
- クロスセル戦略が奏功し、平均導入件数の増加、コンサルティング部の順調な立ち上がり、などが増収の主要因
- コロナ禍を経て、一部病院経営の悪化などの市場環境の厳しさが伺える側面もある。一方で、医療機関の経営効率化のための医療DXへの関心は高い
- 2024年12月期の営業利益は1.7%増に留まる。小幅増益に留まった要因は人件費の増加

## 医療セグメントの売上高・営業利益（百万円）



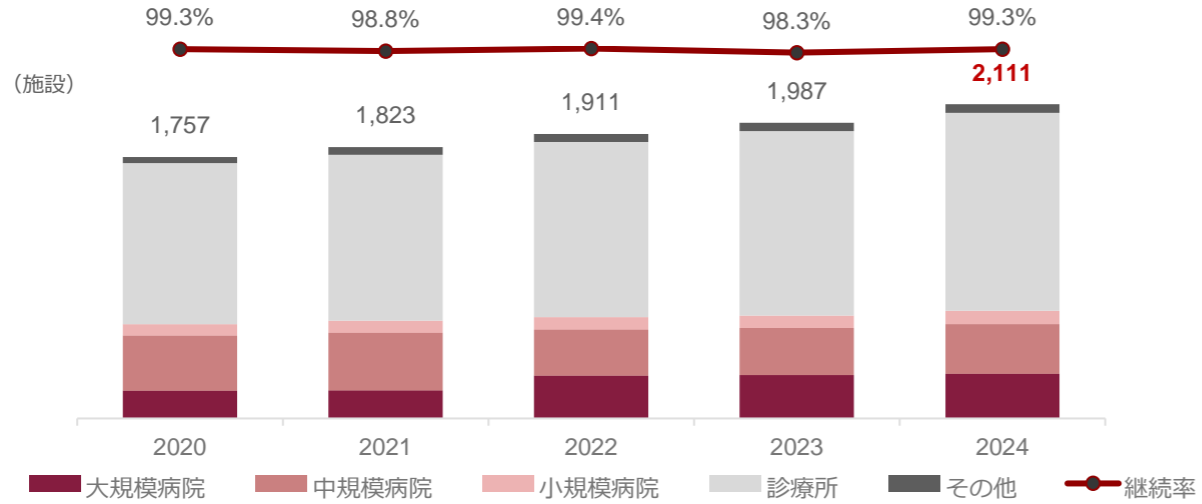
## 2024年のトピック

- (3月) システム利用ユーザー数が2000件を突破
- (5月) 診断書等文書作成サービス「DocuMaker Cloud」をリリース
- (6月) 子会社フィッティングクラウドが「CocktailAI」をリリース
- (11月) Google Cloud主催「第2回AI Innovation Awards」にて「CocktailAI」が優秀賞を受賞
- (12月) 「DocuMaker Cloud」において患者基本情報連携機能を追加
- (12月) 病院フロント業務のDXを実現する「ホスピタルアソートサービス」の提供を開始
- (25年1月) クラウド版電子カルテ「REMORA Cloud」をリリース
- (25年1月) 電子処方箋及び電子調剤記録の運用基盤に係る業務を受託

## 今後の主要な取り組み

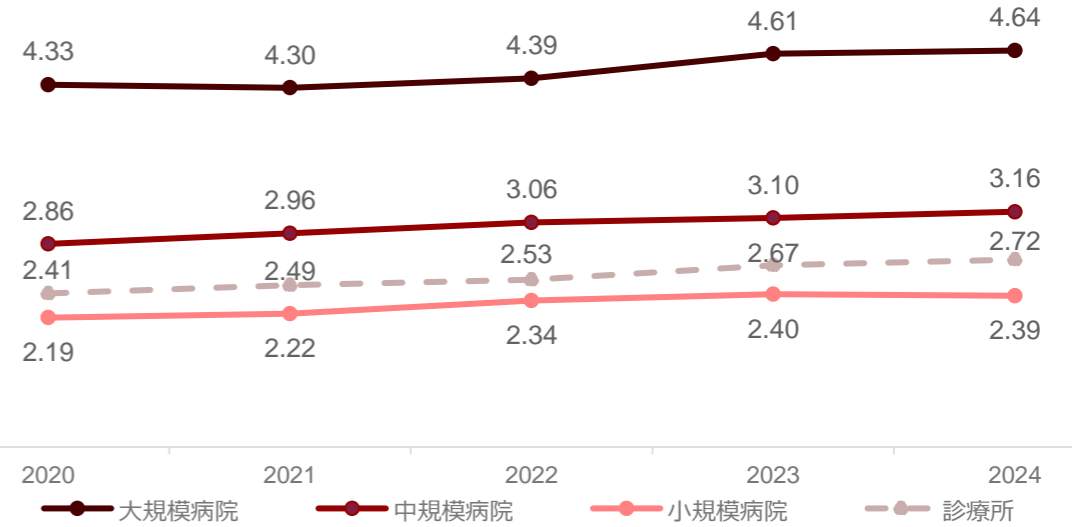
- パッケージ化、SaaS化などのビジネスモデルの変革を進める
- AI活用などによるユーザーの利便性拡大、効率化を目指した製品の開発
- 政策実行時の課題に即したソリューション提供
- 営業体制の変更による、代理店強化、エリア強化、顧客管理の見直し
- クラウド関連プロダクトを用いたクロスセル、新規開拓の強化

## 医療システムユーザー数と継続率の推移

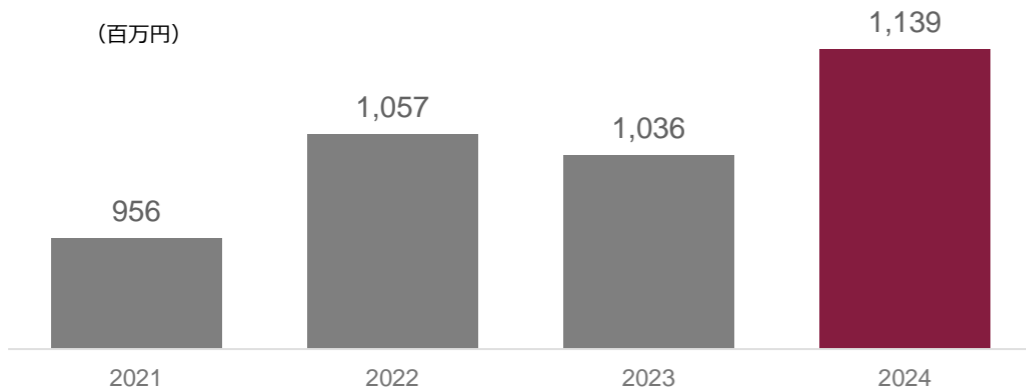


※2018年度診療報酬改定に伴い、大規模病院の定義が500床以上から400床以上へ見直された。  
 グラフのデータは2022年より、400床以上を大規模病院と定義  
 ※売り切り製品（サポートフリー製品）を含めずにユーザー数を算出

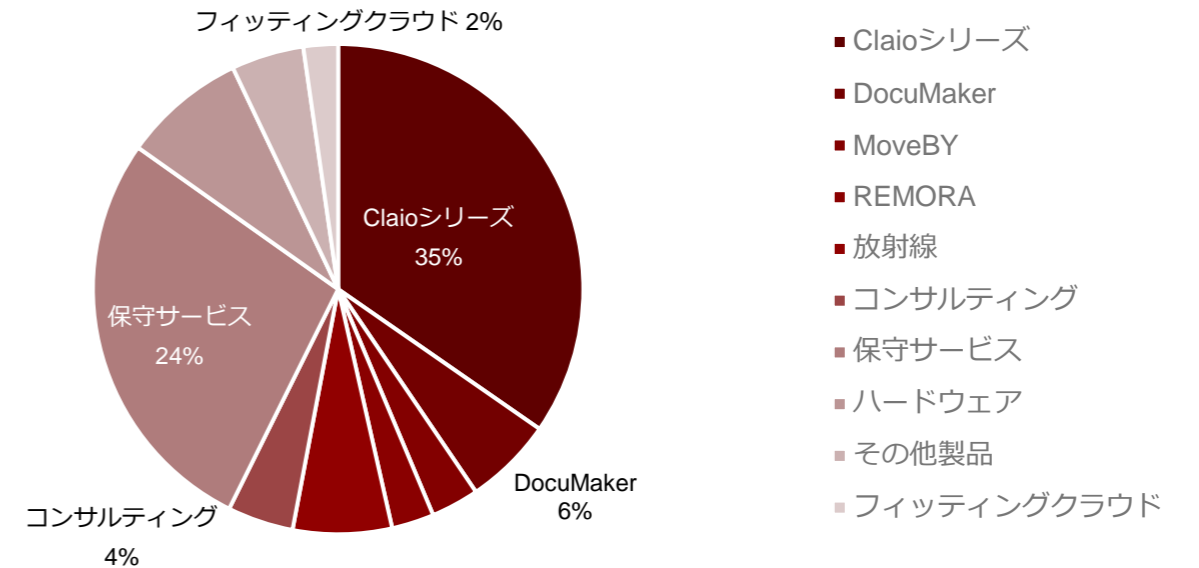
## 1施設当たりパッケージ平均導入件数



## 代理店売上高の推移

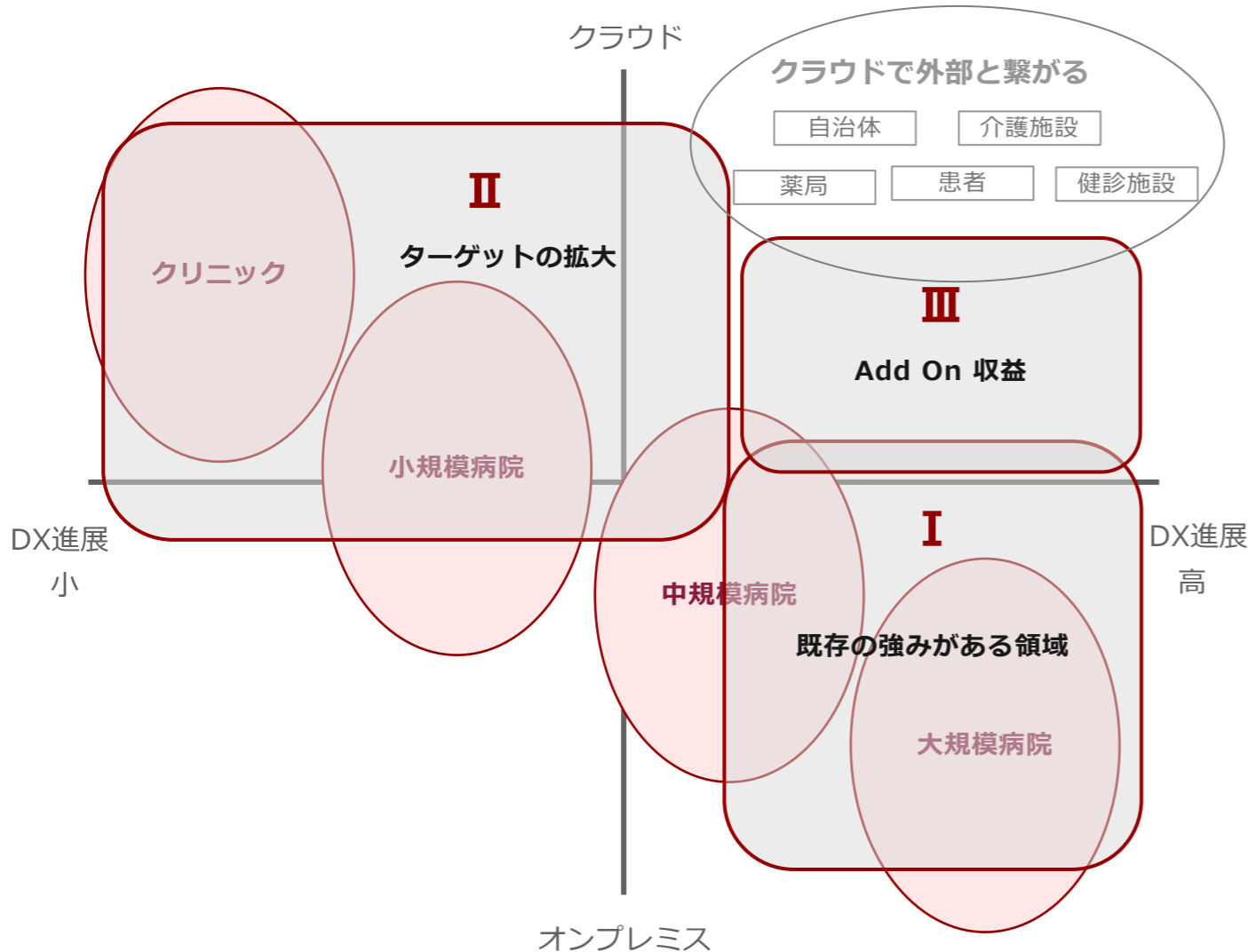


## 医療システム製品別売上構成比



- 当社の強みである大規模病院等に対し、フラッグシップ製品の拡販を継続する。同時にクラウドサービスの「PiCIs」シリーズの開発・販売により、データのやり取りの利便性などを提供する。「PiCIs」シリーズは既存製品の代替ではないので、Add on 収益として売上拡大に貢献する
- クラウド化製品である診断書等文書作成サービス「DocuMaker Cloud」や、クラウド版電子カルテ「REMORA Cloud」などは当社がオンプレミスで培った技術をクラウド版を通じてクリニックや小規模病院に向けて提供する

## 医療DXのイメージ



**I 既存の強みがある領域**

フラッグシップ製品の拡販やクロスセルを継続

**II ターゲットの拡大**

当社のオンプレ型製品をクラウド化し、これまでメインターゲットとしていなかった中小規模病院やクリニックへ積極展開

競合は多いものの当社の認知度は高いため、既にある製品を最小工数でクラウド化し効率的な収益化を図る

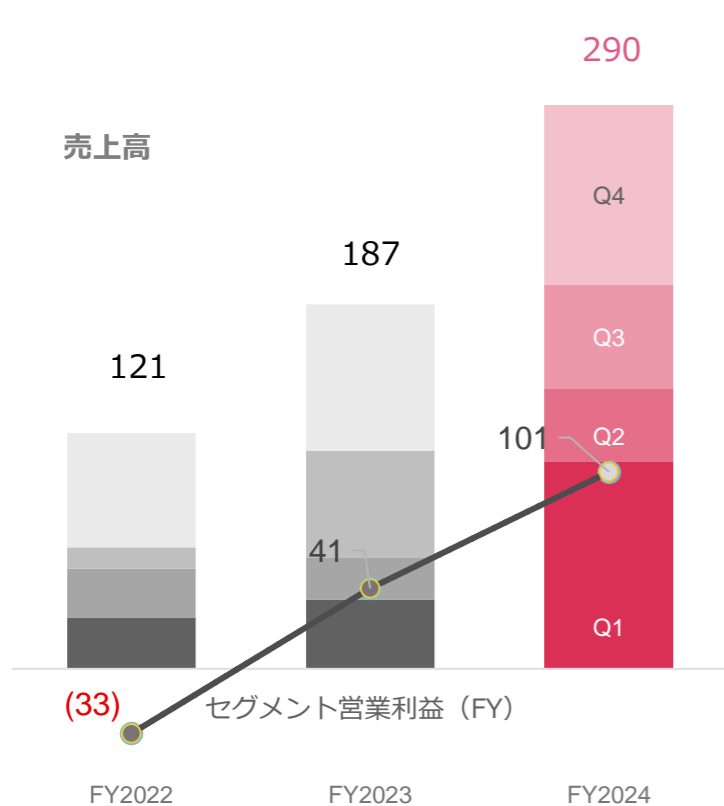
**III Add on 収益**

クラウドサービス「PiCIs」シリーズで医療施設や人を繋ぎ、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

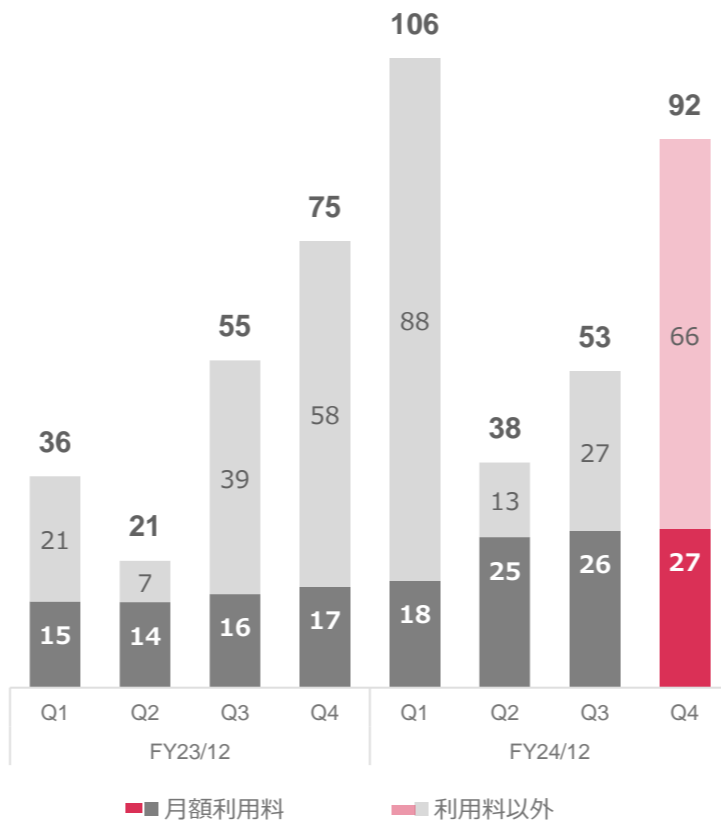


- 2024年12月期のセグメント売上高はYoY54.5%増収の290百万円と非常に順調。自治体向け12件、医療機関向け4件の稼働があった
- 利用ユーザー数は3万4,000人超となった。このうち、安定した収益が期待できる月額課金の利用者は7,650人（YoY34%）と順調な増加が続いている
- 2024年12月期のセグメント営業利益はYoY2.4倍増の101百万円。人材投資に伴う人件費の増加などを吸収した
- 都道府県庁等の大型案件受注に伴い、製品ブランド浸透、信頼性向上などがあり、リード顧客の獲得に貢献する好循環が継続している

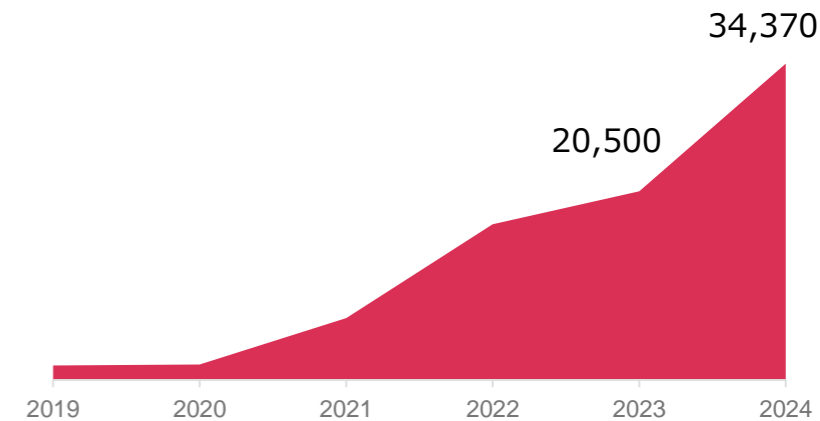
## 公共セグメントの売上高・営業利益（百万円）



## 月額利用料売上高の推移（百万円）



## 利用者数推移（人）



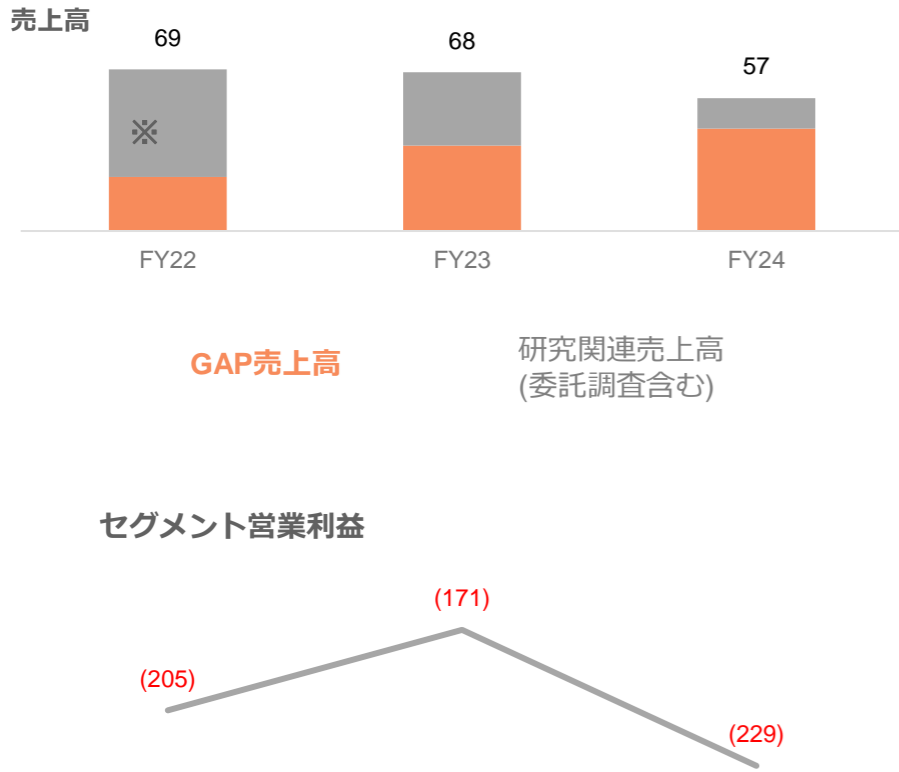
## 今後の主要な取り組み

- 人材補強による販売体制の強化
- 代理店の開拓、他社システムとの連携などによる、効率的な販売ルートの確立
- 事例紹介の充実など、マーケティングの強化
- 会計連携など機能強化の開発

# ヘルステックセグメント(1/1)

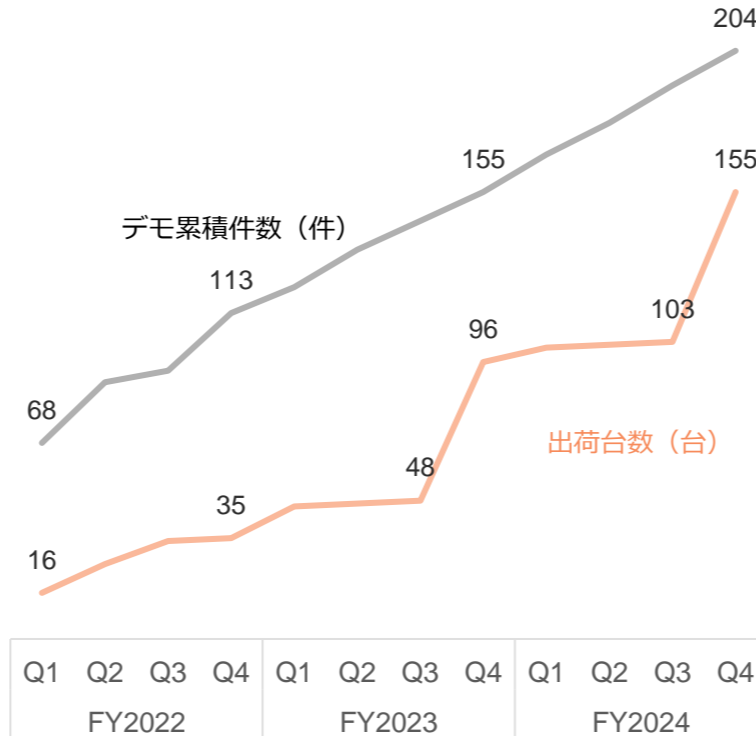
- 2024年12月期のセグメント売上高はYoY16.8%減収の57百万円
- 販売台数は海外出荷台数を含め60台とYoY横ばい。減収要因は前年度にあった委託調査関連の売上が当年度は無かったこと
- 2024年12月期のセグメント営業赤字は229百万円となり、赤字幅がYoYで拡大。主な要因は原材料評価損の計上と人件費の増加
- 論文掲載、学会でのセミナー、TVでの紹介などがあり、認知度と信頼度向上に手応え

## ヘルステックセグメントの売上高・営業利益 (百万円)



※FY2022は、当時子会社だったEMCHealthcareの売上/利益を含む

## 製品出荷台数とデモ累積件数の推移



## 2024年のトピック

- (5月) 米国眼科学会雑誌「Ophthalmology Glaucoma」に論文が掲載される
- (6月) NHK総合「午後LIVEニュースーン」で紹介される
- (8月) 日本テレビ「カズレーザーと学ぶ。」でGAPを用いた視野検査が行われる
- (11月) 日本臨床眼科学会にてセミナーを開催

## 今後の主な取り組み

### 【国内】

- 引き続きマーケティングを強化
- 白内障診断ツールであるコントラスト感度の研究開発
- MCI（軽度認知障害）の早期発見に関する共同研究は順調に進展

### 【海外】

- 出荷が始まった欧州のディーラー教育
- ASEANなどの市場調査継続
- 海外薬事未承認国での承認取得

# 03

## 2025年12月期 業績予想

- 01 / 2024年12月期 業績ハイライト
- 02 / 2024年12月期 セグメント別の状況
- 03 / 2025年12月期 業績予想
- 04 / 参考資料

# 2025年12月期業績計画

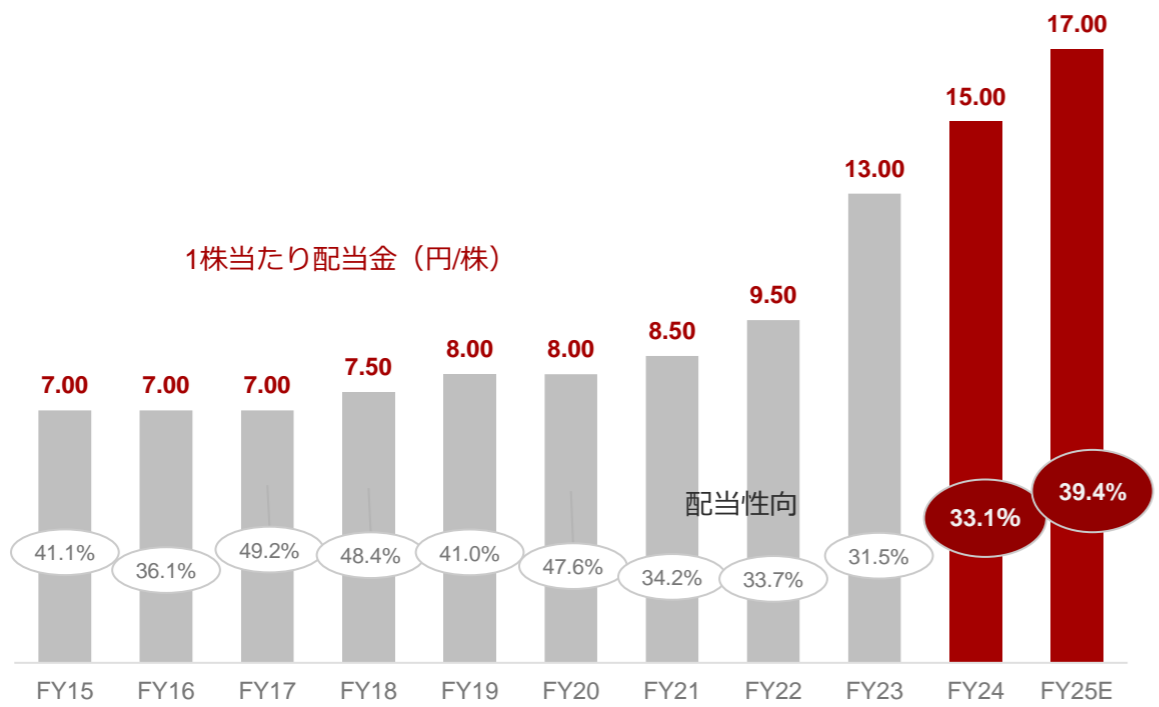
- 成長投資に軸足を置くため、利益はマイナス成長を予想
- 売上高は前期比3.1%増と小幅成長を予想。公共及びヘルステックの伸長があるものの、医療が一時的に伸び悩む。値上げ効果は小さいとの見方
- 連結従業員数は年間で15名増の326名を計画。うち6名が新卒採用の予定
- 2025年12月期の予想配当は前期比2.00円増配の17.00円の計画

(百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	前期比(増減率)
売上高	5,841	6,022	3.1%
医療ビジネス	5,495	5,550	1.0%
公共ビジネス	290	372	28.5%
ヘルステックビジネス	57	100	75.8%
営業利益	1,525	1,465	△4.0%
経常利益	1,544	1,515	△1.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,162	1,108	△4.7%
一株当たり当期純利益	45.30円	43.18円	
一株当たり配当(年間)	15.00円	17.00円	+2.00円
中間配当	7.00円	8.00円	+1.00円
期末配当	8.00円	9.00円	+1.00円
配当性向	33.1%	39.4%	+6.3%

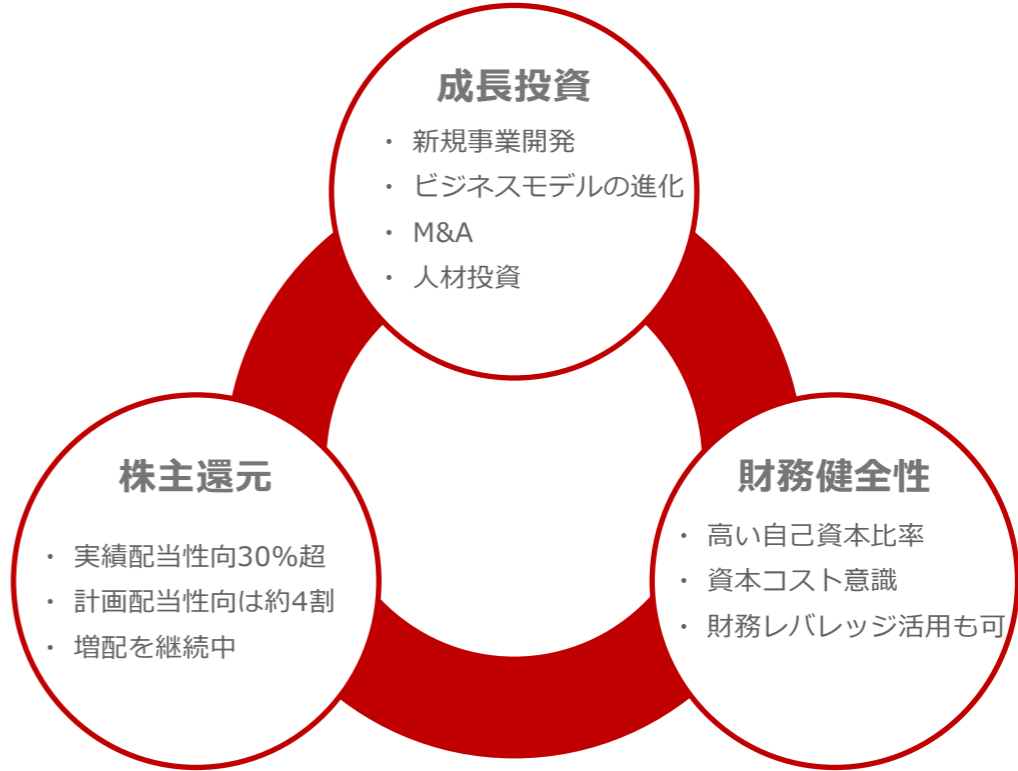
# 配当を一段階引き上げ

- 2024年12月期の年間配当金は15.00円となり、配当性向は33.1%に上昇
- 2025年12月期の予想配当額は年間2.00円増配の17.00円へ。予想配当性向は39.4%。なお、2024年12月期までは「配当性向の目途を30%」としていた
- 5年連続増配の計画となる
- 成長投資を継続しつつ、株主還元（配当）を充実し、企業価値の向上を目指す

## 配当金、配当性向の推移



## 企業価値の向上



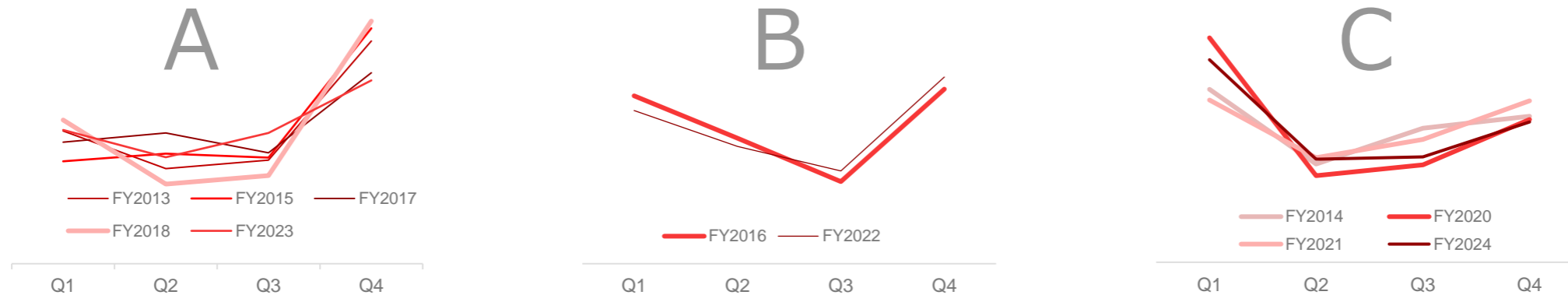
- 2025年12月期より、これまで開示してきた「単体業績計画」と、「中間期連結業績計画」を非開示とした
- 中間期連結業績計画は非開示とするが、2025年12月期売上高の四半期のイメージは**パターンB**となる見通し

## 1 単体業績計画の非開示の理由

- 投資家に向けて投資情報を提供するとき、投資家は連結決算情報を重視すると考えられる
  - 当社の連結子会社であるフィッティングクラウドの業績拡大に伴い、個別業績の重要性が相対的に低下すると予想される
- \*フィッティングクラウドでは「Weberi」「CocktailAI」などの新製品の開発販売が開始されると同時に、人員の充実なども実行された

## 2 中間期連結業績計画の非開示の理由

- 中間期連結業績計画を非公表とした理由は、年間トレンドとは異なる四半期業績を示すことになるミスリードの可能性を無くすためである
- 2024年Q3決算で報告したように当社の業績の牽引車である医療セグメントの売上高は、季節性を有している。しかしながら季節性は毎年同じではなく、顧客である病院の設備投資環境やシステム検収が重なる休日数などによって、出現パターンが異なる。したがって、四半期毎の前年同期比を比較すること、および、短期的な業績計画進捗率（Q1決算のH1計画に対する進捗など）は、業績トレンドの判断に間違った材料となる可能性がある
- 過去売上高の四半期ウエイトのパターンを見ると、**(A)** Q1～Q3が概ねフラットでQ4に増加する、**(B)** Q1とQ4に売上が拡大し、Q3がボトムとなる、**(C)** Q1に売上が拡大しQ2以降は徐々に増加する、の3つのパターンが観測された
- 現状の受注見込などを勘案すると、**2025年はパターンBに近い推移になる**と推測している



- 2024年12月期に続き、2025年12月期も人材投資を継続する。人材不足は成長速度の抑制要因となっており、定期採用を充実したい
- 2024年に課題として認識したのは、個々のスキル向上を図る難しさ。人材育成や能力開発への取り組みを一層強化する必要がある
- 医療DXは当初スケジュールに比べ、遅れている部分がある。同時に問題などの洗い出しが進みつつある。課題解決などで当社活躍のチャンスがある
- クラウド関連製品の製品特性をクライアントに遡及し、付加価値を向上させる

## FY2025の経営戦略

## 具体的施策

### 人材投資

- 継続的な人材採用。2025年は+15名を計画
- 従業員モチベーション向上と企業文化の醸成
- 人材教育
- 成長事業への人材重点配置

- 企業ブランディングの強化
- 人事制度の拡充・見直し
- 製品価格の適正化、ユーザーのコストパフォーマンスに応じた価格設定
- 採用人材の即戦力化を急ぐ
- リスキリングなど社員育成の制度や機会の創出
- 製品価格20%値上げ

### 技術投資

- AI、サイバーセキュリティ、画像処理などの技術
- 独自技術の応用と拡販
- 医療機器

- AI活用、セキュリティ技術などを生かしたシステムの積極活用
- PiCIsシリーズの開発と拡販
- 病院の経営効率化の提案
- 病院と外（患者、薬局、自治体等）を繋ぐCloud製品の開発販売
- 白内障診断ツールであるコントラスト感度検査の実装へ向けたR&D
- MCI（軽度認知障害）関連の開発はほぼ完了

### ビジネス開発

- M&Aによる人材確保、非連続成長の機会創出
- ビジネスモデルの改革
- クラウド関連製品の充実
- 適正価格、適正付加価値の浸透

- 医療関連だけでなく、非医療分野においても当社の特性を生かせる分野の育成
- パッケージ化、代理店の活用、SaaS事業の開発
- クリニック、中小病院への市場拡大
- 病院に留まらない、医療関連ビジネスの可能性を探る
- Cloud製品でのユーザー拡大
- 地域連携の中核病院となる大病院とのビジネス経験を生かした連携貢献

# 2025年のセグメント別の売上見通しと戦略

- ・ 医療ビジネスはユーザーである病院の設備投資に慎重なスタンスを織り込み、マイナス成長の計画とした
- ・ 加えて、コンサルティング部などで進める新規ビジネスなどについても、多額の収益貢献は想定していない
- ・ 公共ビジネスは順調な成長が継続する見通し。人材補強によりビジネス機会ロスを最小限に
- ・ 足元のGAP販売は好感触。海外含め販売台数は前年を上回る勢い。コントラスト感度検査、MCI関連は売上高に織り込んでいない

	FY2025 売上高計画	FY2025のセグメント別経営戦略
医療ビジネス	5,550百万円 YoY+1.0%	<ul style="list-style-type: none"><li>・ パッケージ化、SaaS化などのビジネスモデルの変革を進める</li><li>・ AI活用拡大などによるユーザーの利便性拡大、効率化を目指した製品の開発</li><li>・ 医療DX推進などの政策実行時の課題に即したソリューション提供</li><li>・ 営業体制の変更による、代理店強化、エリア強化、顧客管理の見直し</li><li>・ クラウド関連プロダクトを用いたクロスセル、新規開拓の強化</li></ul>
公共ビジネス	372百万円 YoY+28.5%	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 人材補強による販売体制の強化</li><li>・ 代理店の開拓、他社システムとの連携などによる、効率的な販売ルートの確立</li><li>・ 事例紹介の充実など、マーケティングの強化</li><li>・ 会計連携など機能強化の開発</li></ul>
ヘルステック ビジネス	100百万円 YoY+75.8%	<ul style="list-style-type: none"><li>・ GAP/GAP-screenerの国内でのマーケティング継続</li><li>・ 海外薬事未承認国での承認取得</li><li>・ 海外ディーラーにむけた販売体制の指導</li><li>・ 白内障診断ツールであるコントラスト感度検査の実装へ向けたR&amp;D</li><li>・ MCI（軽度認知障害）の早期発見の共同研究を継続</li></ul>



# 「Vision for 2025」の振り返り

- 2025年12月期は中期経営計画「Vision for 2025（修正版）」（2023年2月に公表）の最終年度にあたる
- 今回公表の2025年12月期の計画業績は売上高、利益ともに中期ビジョンに満たない
- 中期経営計画に未達となった最大の理由は、ヘルステックビジネス。逆に医療ビジネス、公共ビジネスは計画を上回って推移している
- ヘルステックビジネスは海外でのサービス立ち上げが大幅に計画遅延となったこと、国内での認知度と信頼性の向上に時間を要したことが未達要因と言える
- 一方、利益面で中期経営計画時に想定していなかったことは、人材確保の困難さ。国内の人手不足は深刻化しており、人材の確保に給与増加などが不可避となった。将来への成長投資として人材投資に2024年12月期よりアクセルを踏んだ

(百万円)	今回計画 2025年12月期	Vision for 2025(修正版) 2025年12月期	
売上高	6,022	6,330	
医療ビジネス	5,550	5,320	● 概ね計画線+aで推移
公共ビジネス	372	330	
ヘルステックビジネス	100	680	● 中期経営計画との差が大きい
営業利益	1,465	-	
経常利益	1,515	2,100	● 売上未達に加え、人件費の増加が影響
親会社株主に帰属する当期純利益	1,108	1,460	
一株当たり配当金	17.00円	18.00円	● 配当は計画下回るが、配当性向は一段階引き上げ40%程度に
配当性向	39.4%	31.2%	

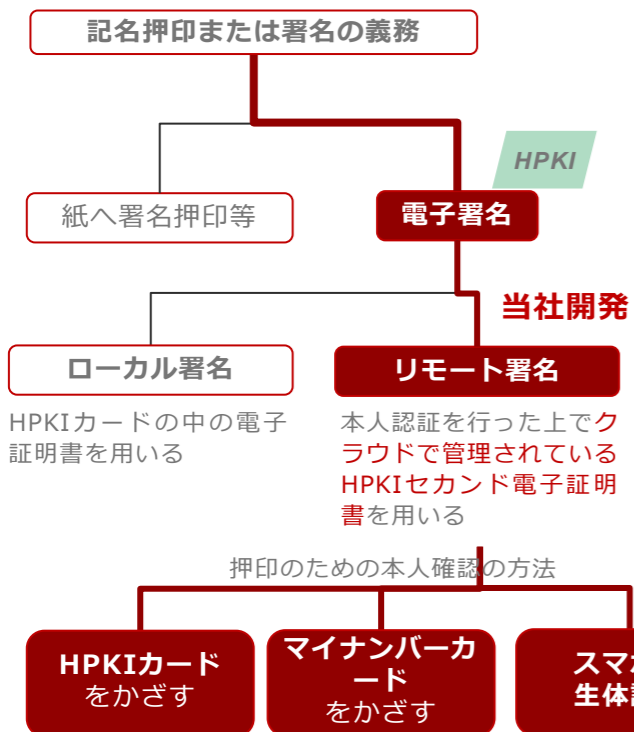
## HPKIセカンド電子証明書

医師は処方箋を患者に交付する際、記名押印または署名する義務がある（医師法施行規則21条）

電子処方箋においても必要であり、HPKIカードを用いて電子署名することで、医師が作成した証明となる

署名後は変更ができないため、不正改ざんの防止になる

薬剤師は処方箋に薬剤師が処方済みである記録を残す必要がある（薬剤師法）



### HPKIカード

医師・薬剤師が電子署名をする際に必要なカード。

HPKI認証局（日本医師会、日本薬剤師会、**医療情報システム開発センター**）が発行

医師が電子処方箋を交付するとき、薬剤師が調剤済みの記録をするときに必要

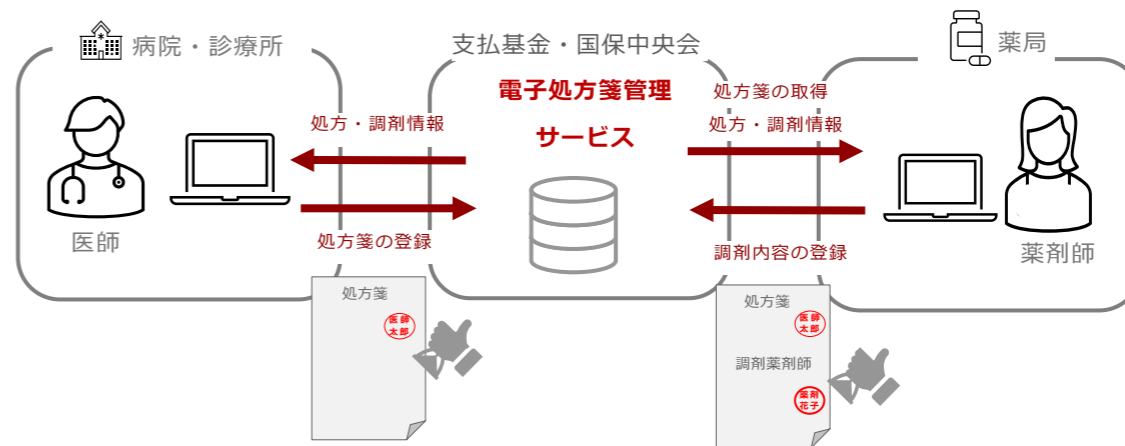
**クラウドに電子的な印鑑を置き、電子署名する（印鑑を押す）**



## 電子処方箋

紙で行われている処方箋の運用を電子で実践する。オンライン資格確認等システムを拡張し、患者が直近で処方や調剤された内容の閲覧や、重複投薬等チェックの結果確認が可能に。また併用禁忌のシステムチェックも可能に

- ・2023年1月より運用開始
- ・2025年3月末までに薬局の8割が導入見込み。2025時夏ごろにすべての薬局での導入を見込んでいる（厚労省）
- ・一方、2025年1月現在、**医療機関への普及率は1割弱に留まる**（厚労省）



## 当社が医療情報システム開発センター（MEDIS）から受託した業務

- ・2025年1月20日、MEDISはHPKIセカンド証明による電子処方箋、電子調剤記録に対する電子署名サービスの有料化を発表。有料化は2025年4月より実施する見通し
- ・当社は本件の電子署名リモートサービスを開発し、2023年1月より運用してきた
- ・上記有料化に伴い、当社の業務に収納代行が加わる

当社プレスリリースURL：[https://findex.co.jp/ir/pdf/2025\\_01/2025\\_0120.pdf](https://findex.co.jp/ir/pdf/2025_01/2025_0120.pdf)

## 参考資料

- 01 / 2024年12月期 業績ハイライト
- 02 / 2024年12月期 セグメント別の状況
- 03 / 2025年12月期 業績予想
- 04 / 参考資料

## 〈2024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
- 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

### 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

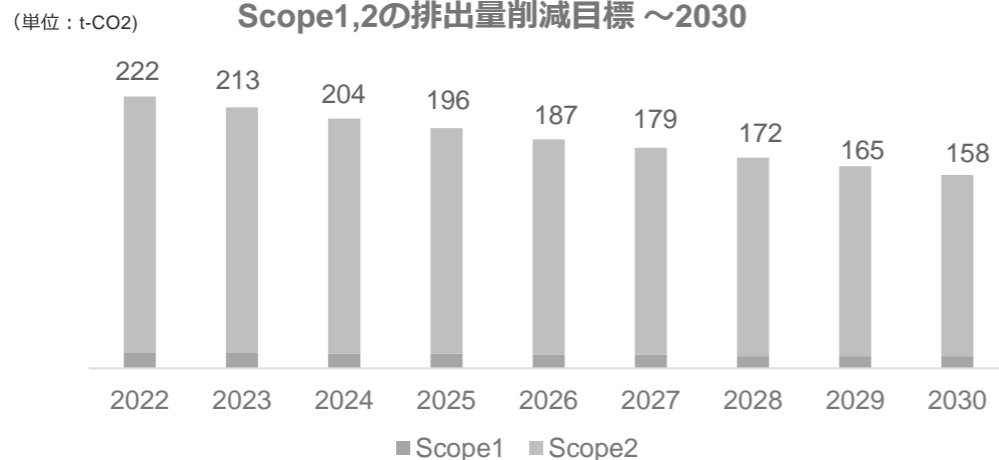
#### 〈2023年度 GHG排出量算定結果と今後の目標〉

##### 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 (t-CO2)	2022年 (実績)	2023年 (実績)	2030年 (目標)
Scope1	13	13	10 t-CO2
Scope2	209	177	148 t-CO2

#### Scope1,2の排出量削減目標 ~2030



##### 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 (t-CO2)	2022年 (実績)	2023年 (実績)
カテゴリー 1	2,447	2,182
カテゴリー 2	164	51
カテゴリー 3	36	30
カテゴリー 4	4	3
カテゴリー 5	10	5
カテゴリー 6	289	361
カテゴリー 7	148	85
カテゴリー 9	5	4
カテゴリー 11	965	1,216
カテゴリー 12	27	25

\*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

#### 【社内】

- ・ 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

#### 【社外】

- ・ 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
- ・ 第三者評価の各種取得に向けた社内制度の整備
  - ▶ 2024年中は子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得

指標とする当社の取り組み	2023年 (実績)	2024年 (実績)	2025年 (目標)
自治体健診での視野検査実施数 (累計)	9,563人	9,769人	10,000人
GAP出荷台数 (累計)	95台	155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%	94%	96%
ストレスチェック回答率	86%	92%	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クエアを充実
  - ▶ 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し、昇進のための環境整備を充実させる
  - ▶ 管理職に占める女性の割合を2030年までに18%へ引き上げる

指標とする当社の取り組み	2023年 (実績)	2024年 (実績)	2025年 (目標)
情報セキュリティに関するインシデント	0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	0.98%	1.5%	1.5%
女性管理職構成比率	8.6%	15.4%	15.0%
独立社外取締役構成比率	37.5%	37.5%	44.4%

国立大学病院への導入率

約 **75%**



国内大規模病院への導入率

約 **40%**

※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

（単位：施設）

医療システム 規模別	2024年 Q3	2024年 Q4	QoQ増加数
大規模病院（400床以上）	295	301	+6
中規模病院（100～399床）	332	333	+1
小規模病院（20～99床）	89	90	+1
診療所（20床未満）	1,306	1,330	+24
その他施設	56	57	+1
<b>合計</b>	<b>2,078</b>	<b>2,111</b>	<b>+33</b>

（単位：件）

公共システム 製品別	2024年 Q3	2024年 Q4	QoQ増加数
自治体向けパッケージ	39	39	+0
医療機関向けパッケージ	9	9	+0
<b>合計</b>	<b>48</b>	<b>48</b>	<b>+0</b>

価値ある技術創造で社会を豊かにする

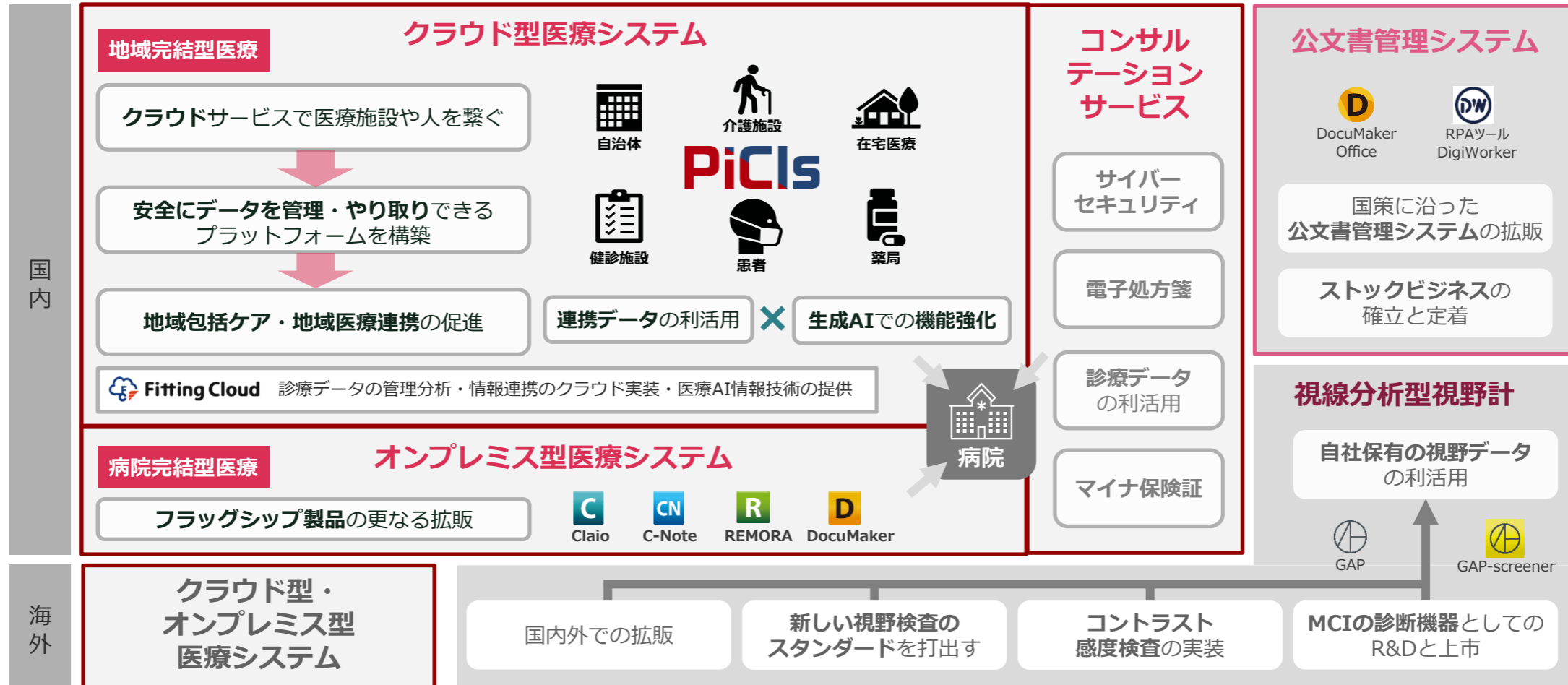
平等な医療サービス

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





「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：2025年3月末までにおおむね全ての医療機関・薬局への導入を目指していたが、経過措置の延長で夏頃まで延長となる（2025年1月時点での導入率=約22%）
- 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：**マイナンバーカードと健康保険証の一体化**に伴い、従来の保険証は廃止へ（2024年12月で新規発行停止）
- 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

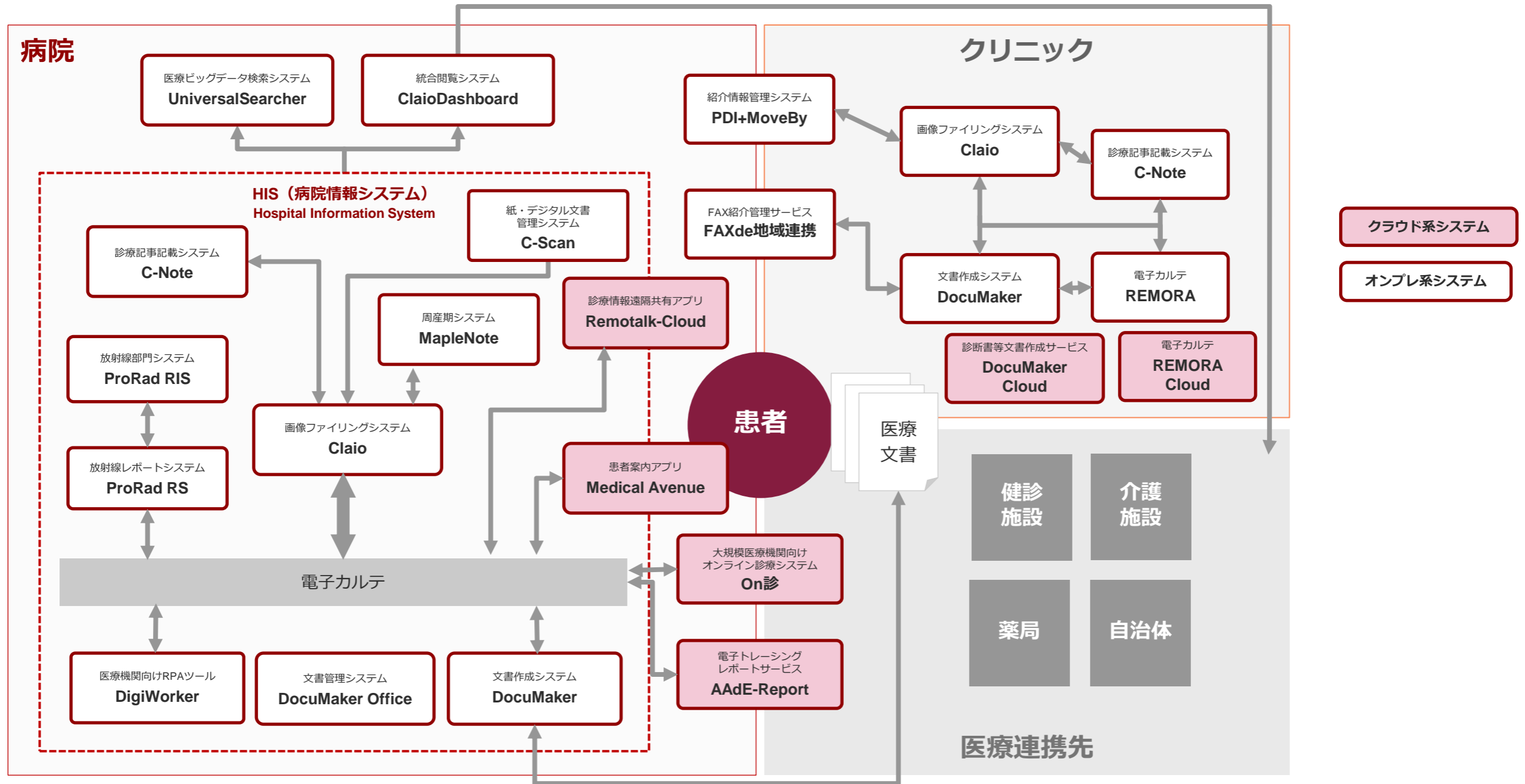
医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 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\*

\*NIKKEI COMPASS 2023年10月3日より抜粋





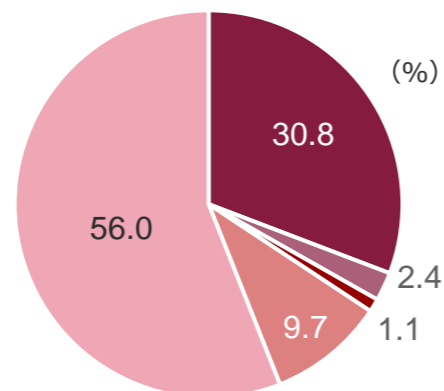
## 株式発行数と株主数

発行可能株式総数 (株)	78,336,000
発行済株式総数 (株)	26,608,800
株主数 (名)	4,409

## 所有者別株式分布状況

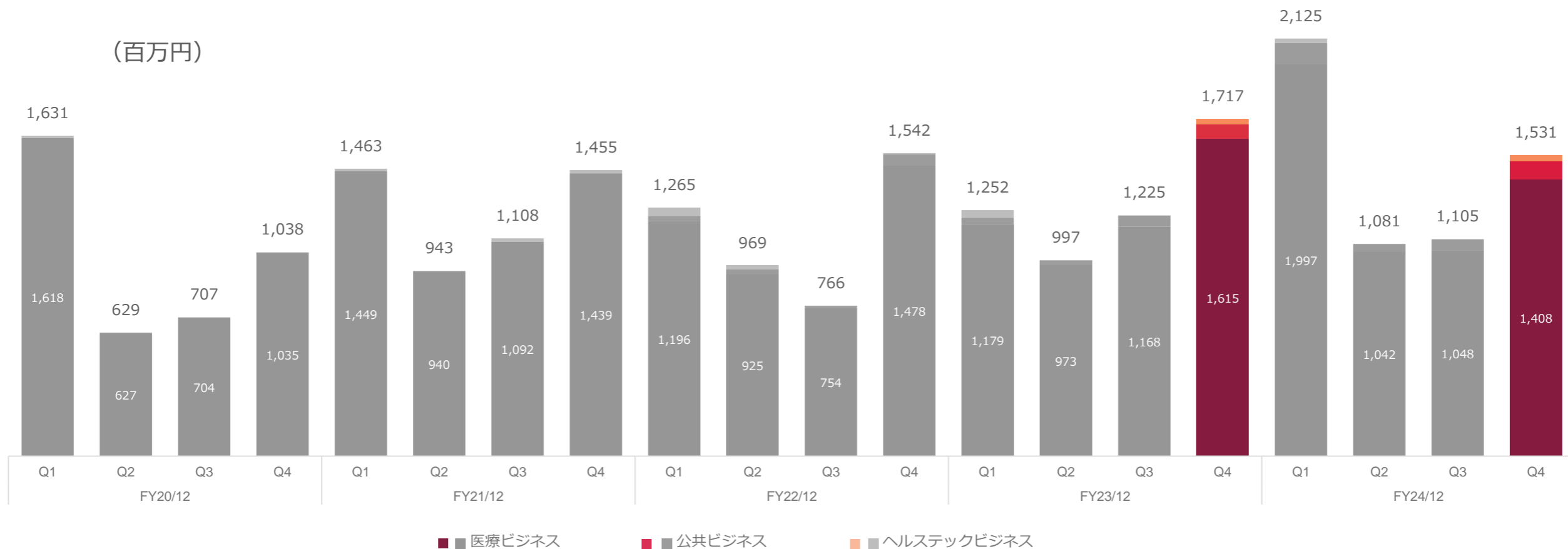
所有者	株式数 (株)	株主数 (名)	持株比率 (%)
金融機関	8,193,700	13	30.8
証券会社	649,125	26	2.4
その他の国内法人	282,532	31	1.1
外国法人等	2,594,220	75	9.7
個人・その他 (自己株式含む)	14,889,223	4,264	56.0
合計	26,608,800	4,409	100.0

- 金融機関
- 証券会社
- その他の国内法人
- 外国法人等
- 個人・その他 (自己株式含む)



## 大株主の状況

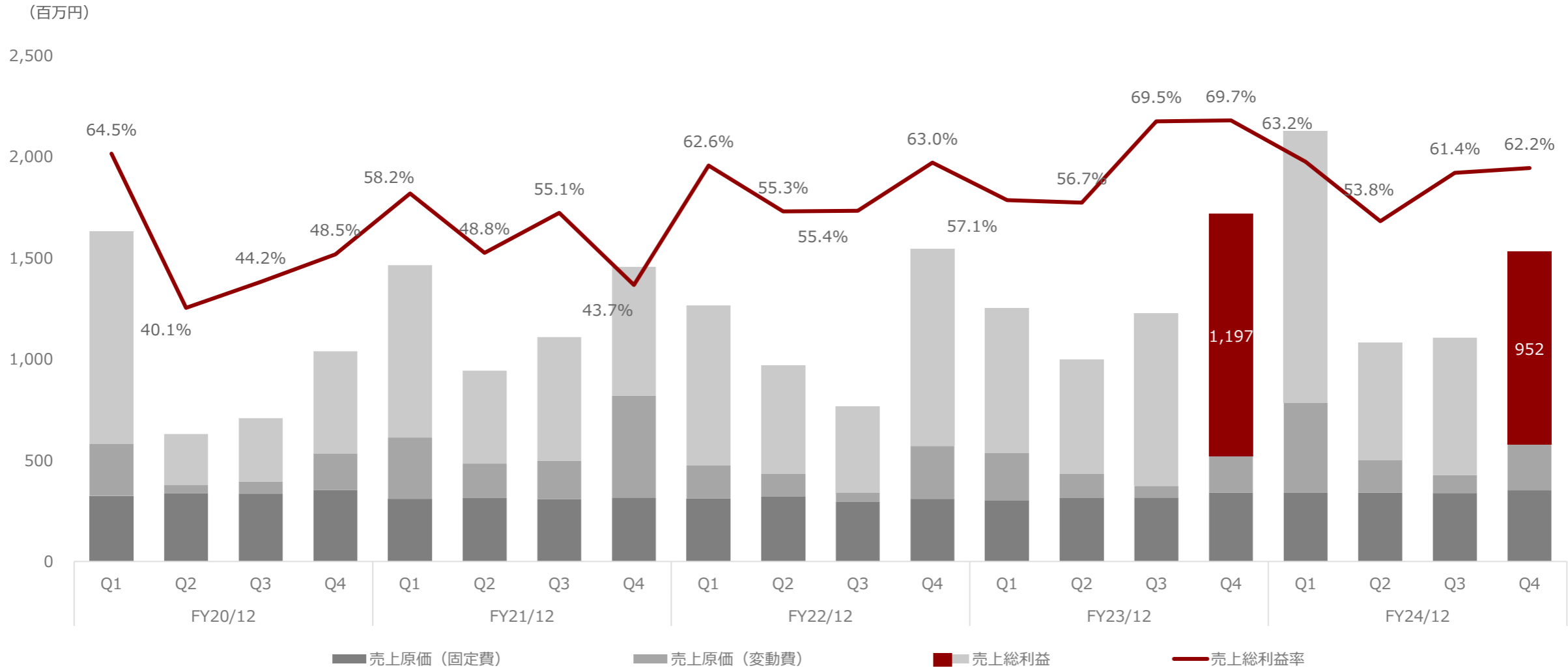
株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
相原 輝夫	7,707,600	29.9
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3,293,400	12.8
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700068	1,440,000	5.6
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700067	1,440,000	5.6
CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店)	1,058,900	4.1
株式会社愛媛銀行	967,200	3.7
竹村 敬司	963,000	3.7
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	798,000	3.1
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	716,946	2.8
SCBHK AC LIECHTENSTEINISCHE LANDESBANK AG (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	275,000	1.1



- Q4の総売上高は10.8%減収、FY2023Q4のハードルが高かった
- Q4の公共ビジネスの売上高はYoY22.7%の増収となった
- 2024年6月に施行された診療報酬改定により受注がやや遅れる傾向があったが、8月以降は巡航速度に回復。医師の働き方改善や、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は強い

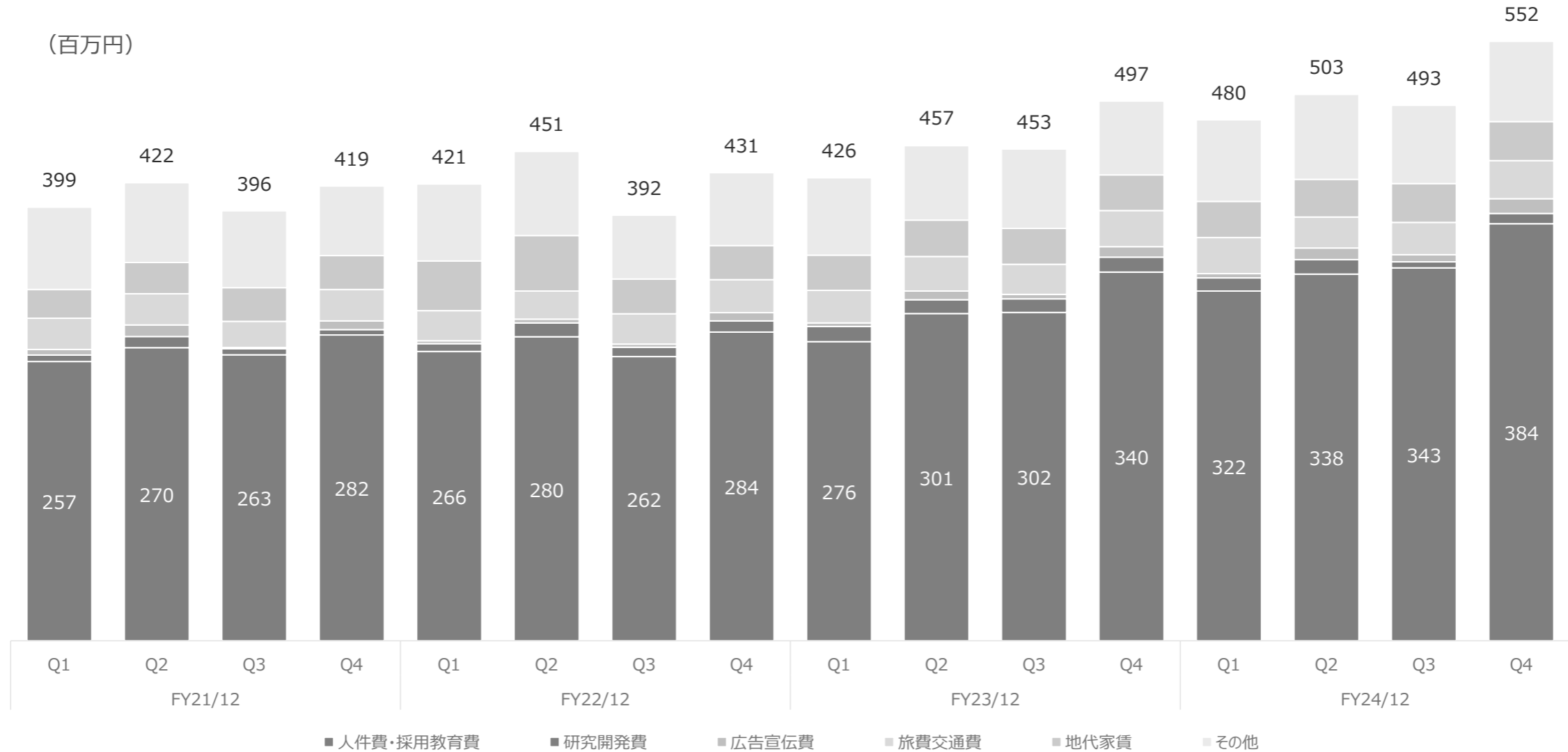
※ 22/12月期より収益認識に関する会計基準を適用

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



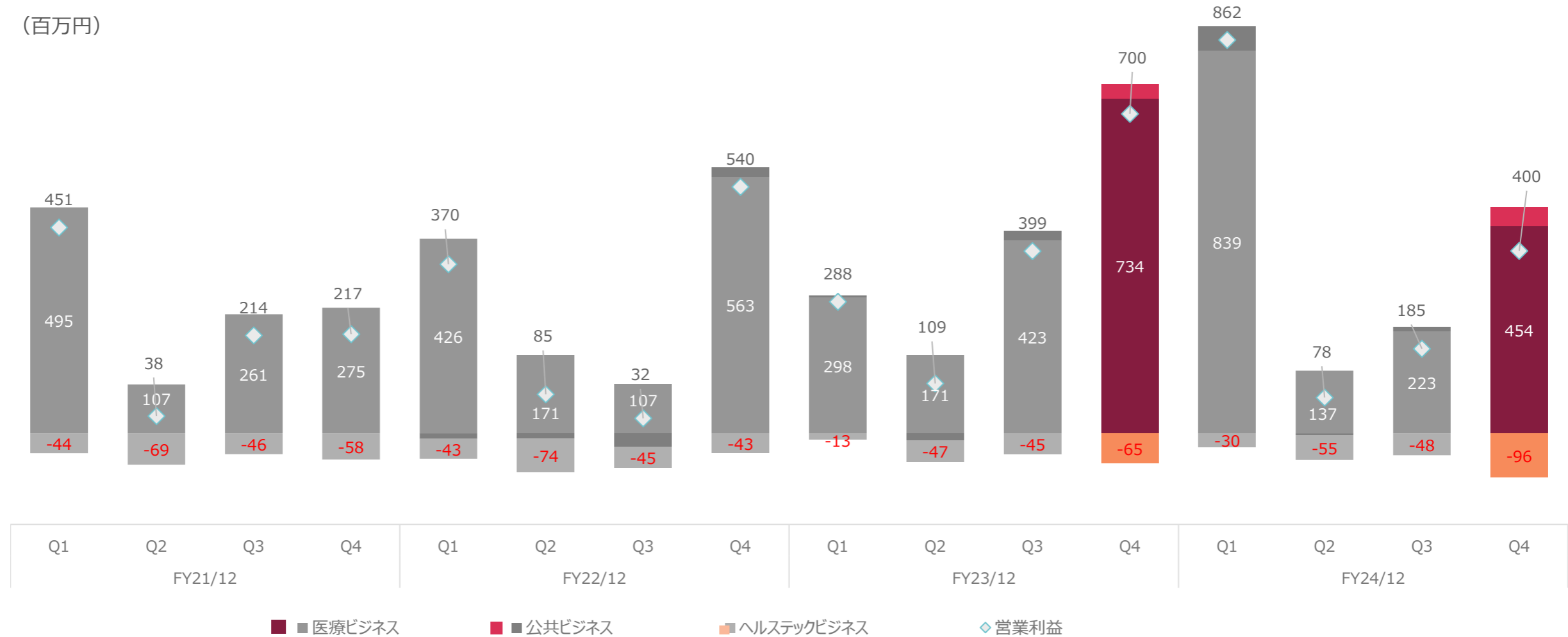
- Q4は減収に加え、仕入高と人件費増加により、売上総利益が減益となった
- 医療ビジネスにおいては、引き続き収益性の高いクロスセルやコンサルティング事業の拡大、パッケージ販売が好調

※ 22/12月期より収益認識に関する会計基準を適用



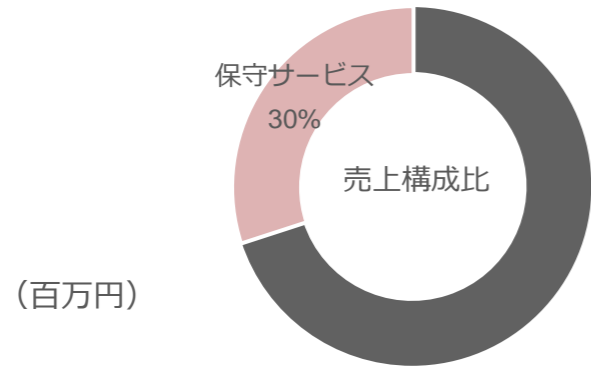
- 採用強化に伴い、人件費や採用費用が増加だが、計画線で推移
- Q4の人件費・採用教育費はYoYで12.9%増加
- FY2024の従業員数(連結)は、311人

(百万円)

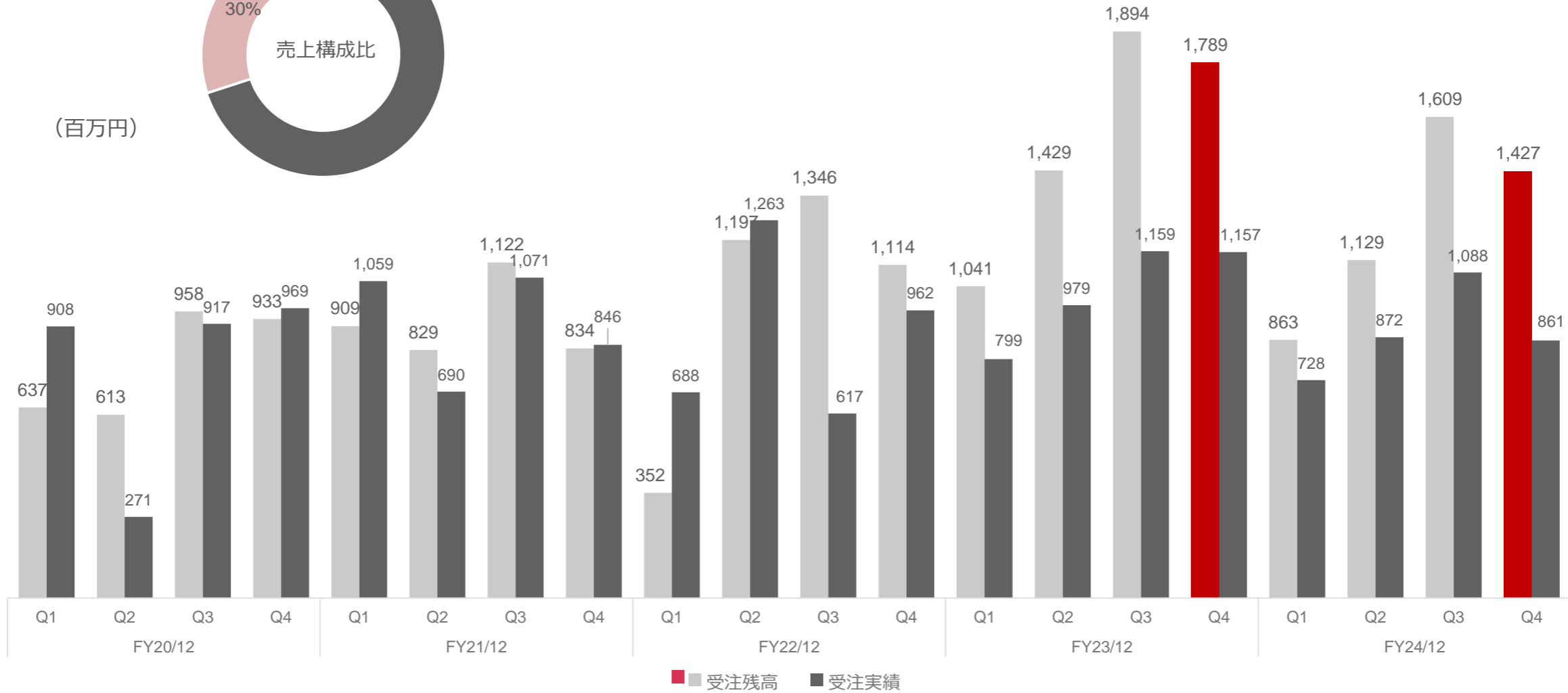


※ 22/12月期より収益認識に関する会計基準を適用

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

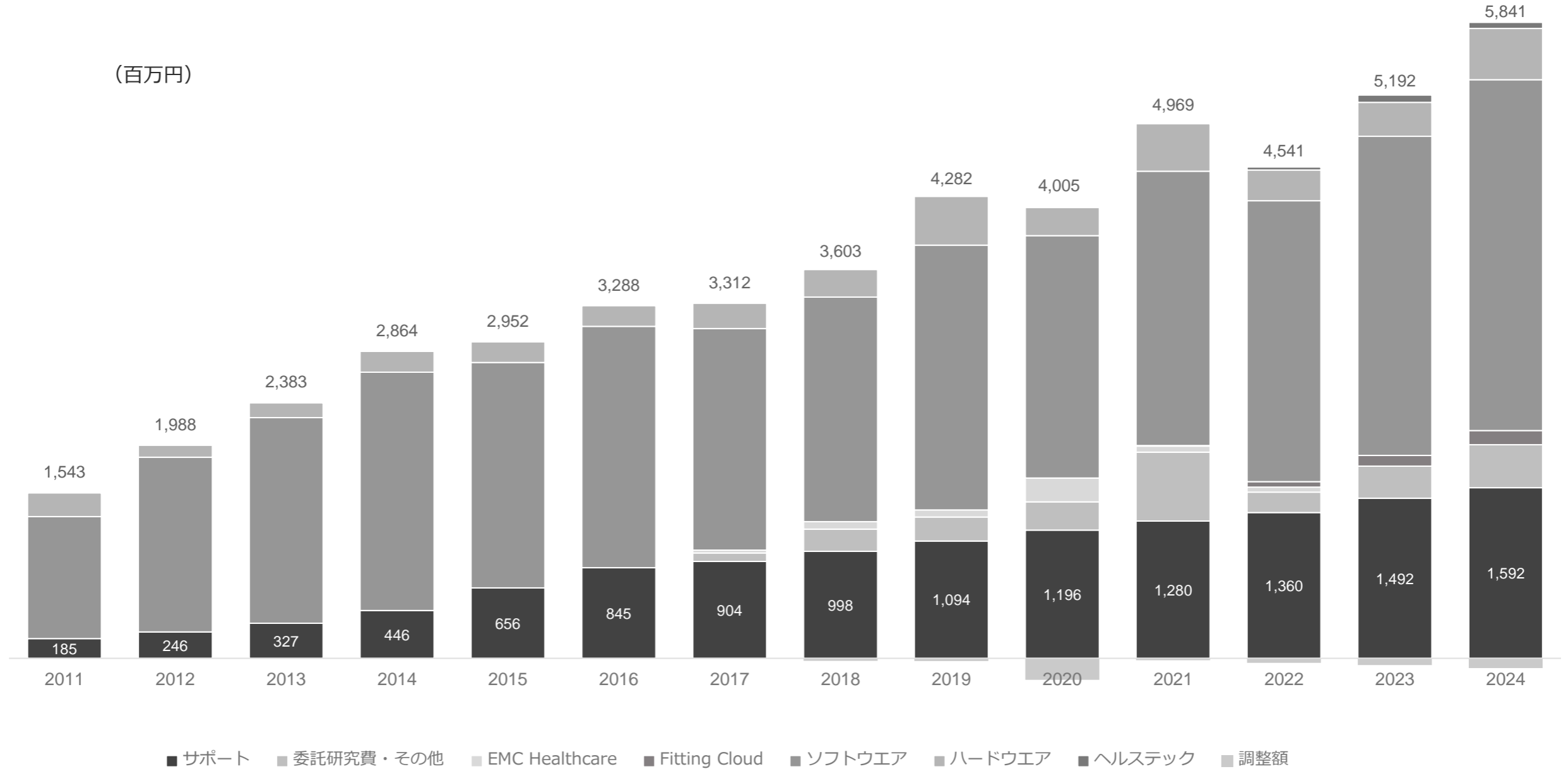


(百万円)



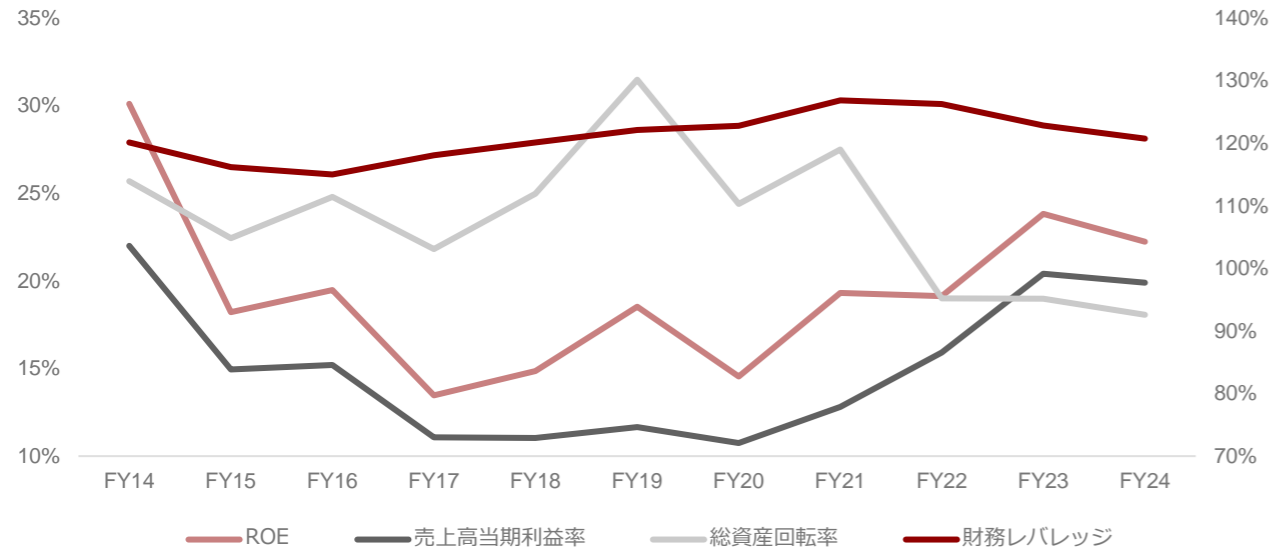
- 受注残は前年同期比では20.2%減だが、1,427百万円と依然として高い水準を維持
- FY2024は医師の働き方改革や診療報酬改定により、病院のシステム投資の決断に遅れが生じたと見られたが、改定実施後の夏以降に受注が増加

(百万円)

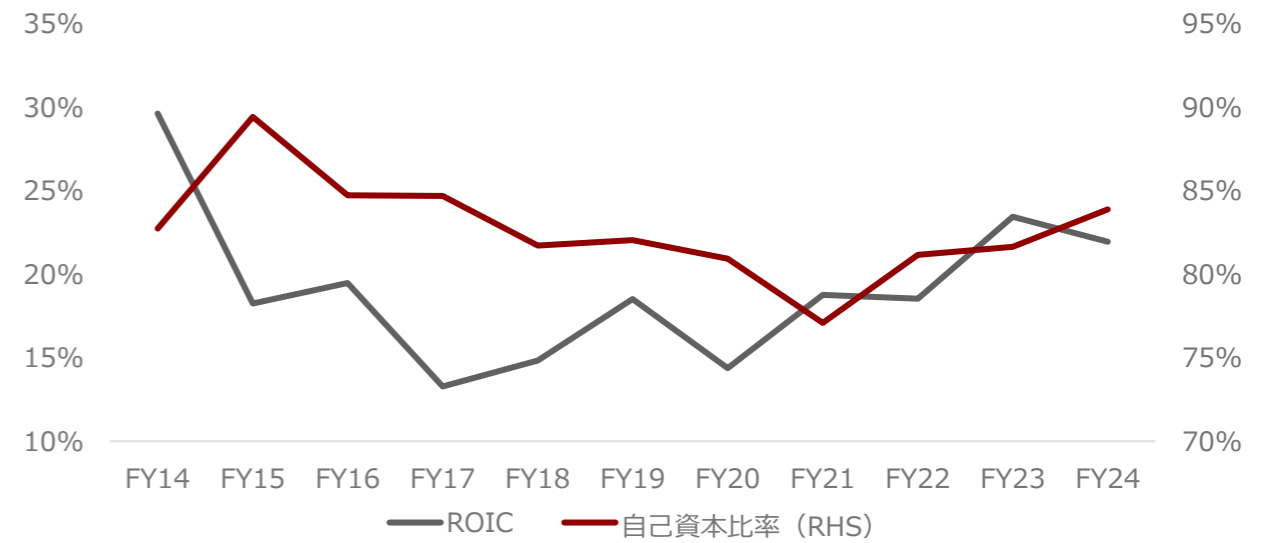




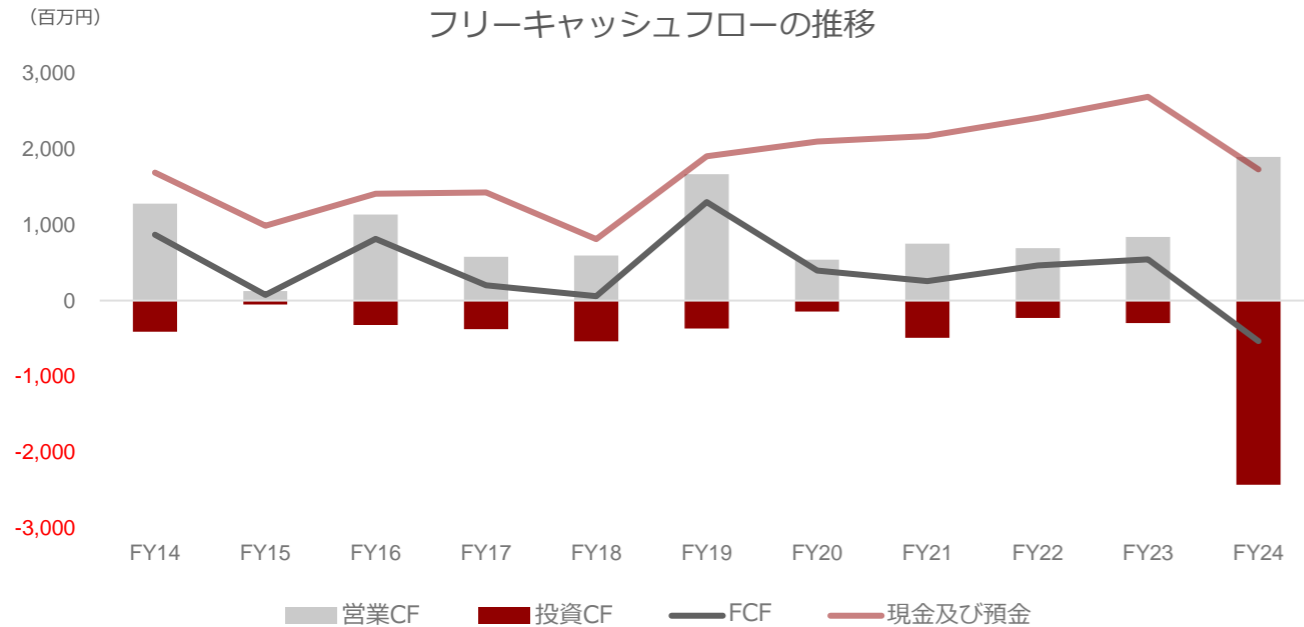
ROEと要素分解



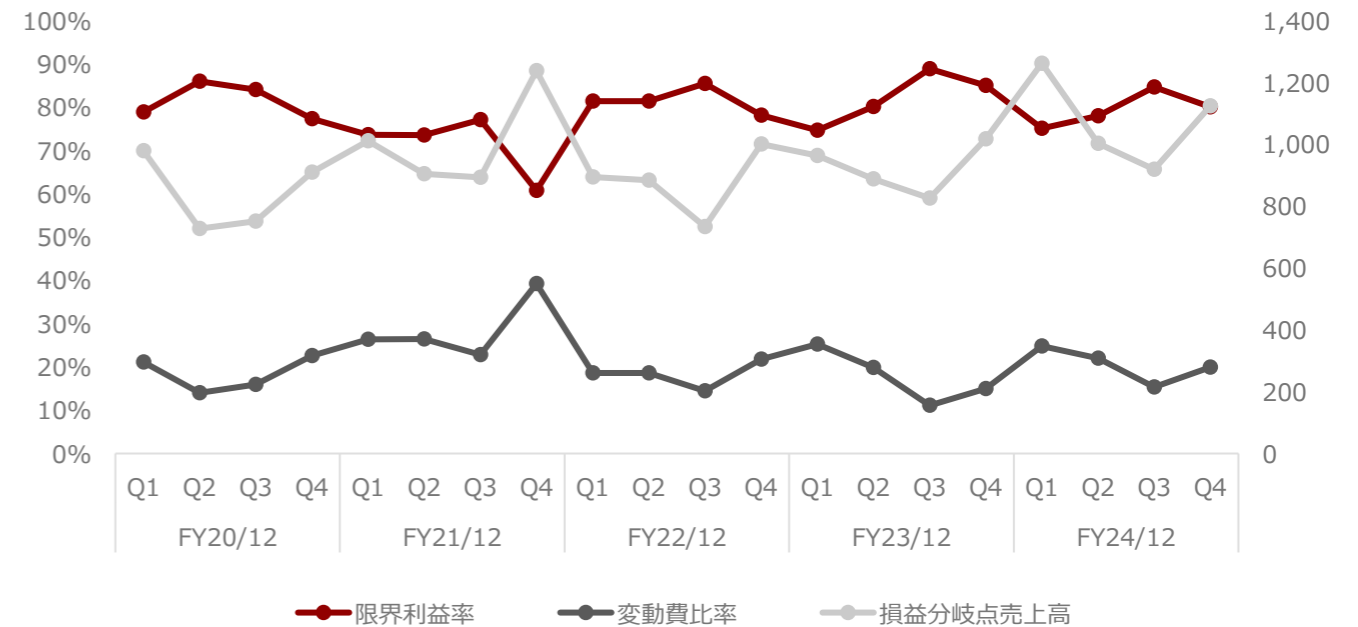
ROICと自己資本比率



フリーキャッシュフローの推移



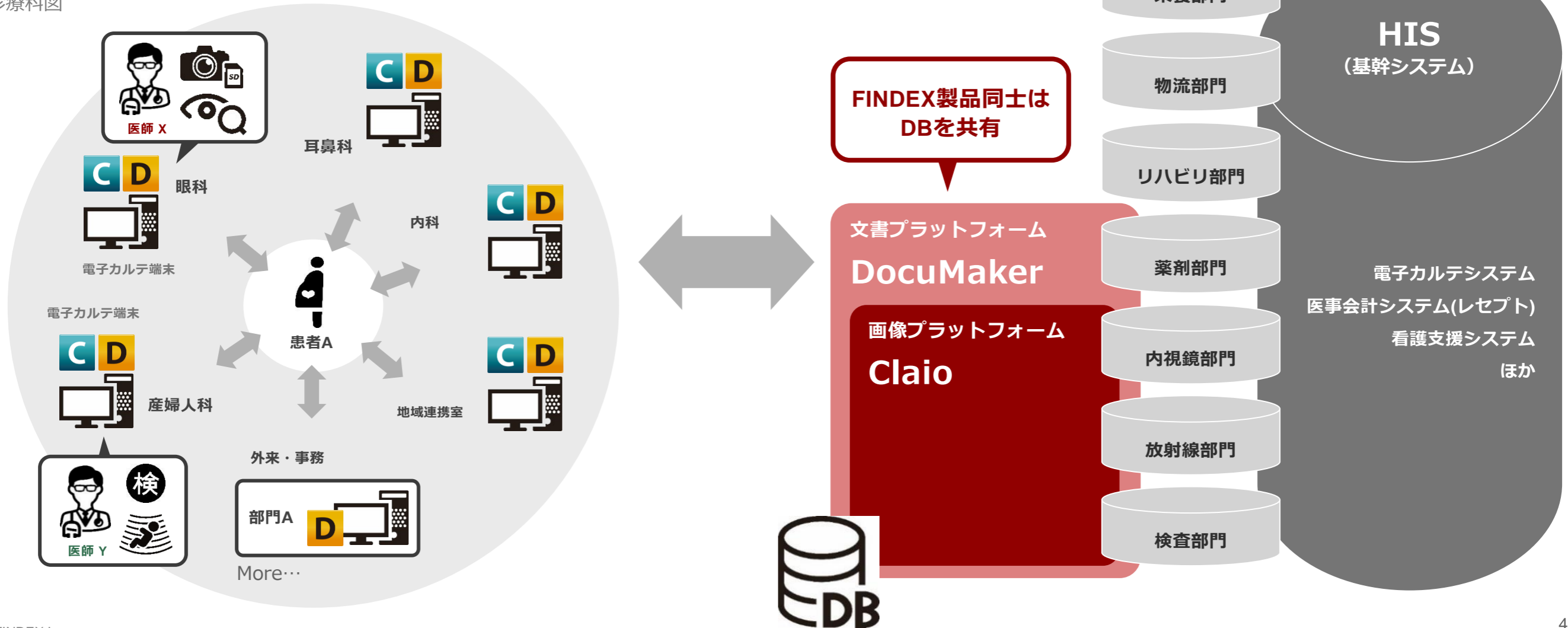
限界利益率



# 院内システム概要図：Claio、DocuMakerはプラットフォーム

- ・患者データはHIS（病院情報システム）を介して部門システムが繋がる
- ・部門システムごとに異なるDBが存在するが、Claio、DocuMakerはすべてに横断して管理するプラットフォーム
- ・各科専用のテンプレート提供により、部門システムとしての使いやすさも両立

各診療科図



**Claio** は、紙カルテレス化を行う過程で取りこぼされやすい画像やデータを効率よく管理し、さらに価値ある利用を行うための機能を搭載した医療用データマネジメントシステムです

**各診療部門に適した専用の入力テンプレートを提供**

各科の医用画像機器と接続することで数値・画像データの直接的な取込を可能とし、重複入力等を省略

**インフォームド・コンセントツールとして質の高い医療サービスの提供に寄与**

画像上に直接描写できることで、患者へ視覚的な説明が可能

眼科版専用テンプレート例  
図形結果の検査にも対応

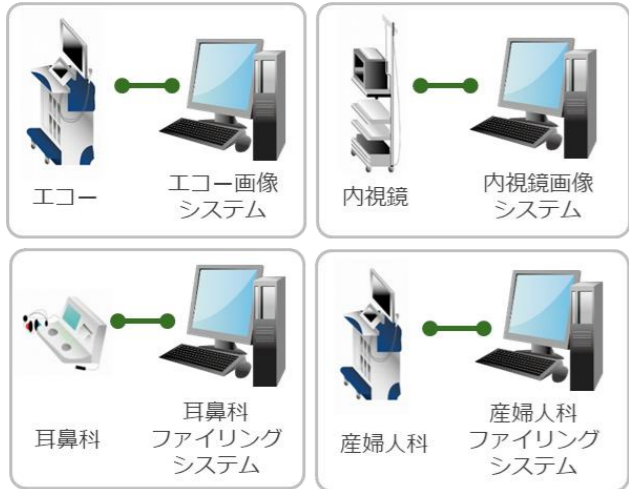


過去（Claio開発前）：  
すべての機器は診療科ごとに  
独立したシステムで運用

Claio導入後：  
病院内のすべての機器・データ  
を一元管理し運用可能に

機器・診療科・医師数が多く、  
フローが複雑化する大規模病院、  
急性期病院内システムにおいて  
真価を発揮

Claioの運用：  
画像プラットフォームとして、  
部門システムとして、病院に不  
可欠なソリューションへ



More...



**DocuMaker** は、手書きしていた医療文書を専門知識なしに手軽に電子化できる、文書作成/データベースソフトです  
 病院に存在する多くのフォーマットを簡単操作で作成でき、様々なドキュメントの作成・管理はもちろん、データ入力やデータ管理ツールとしても有用です

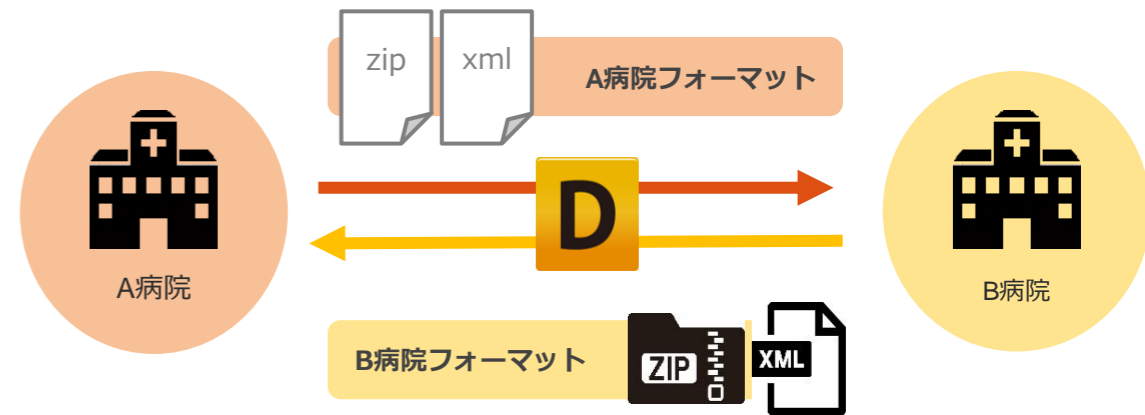
### 他職種間、チームを横断してシステム利用が可能

アレンジ書式機能により病院独自のフォーマットも容易に作成。  
 様々な職種、人の中で必要とされる文書を一元管理

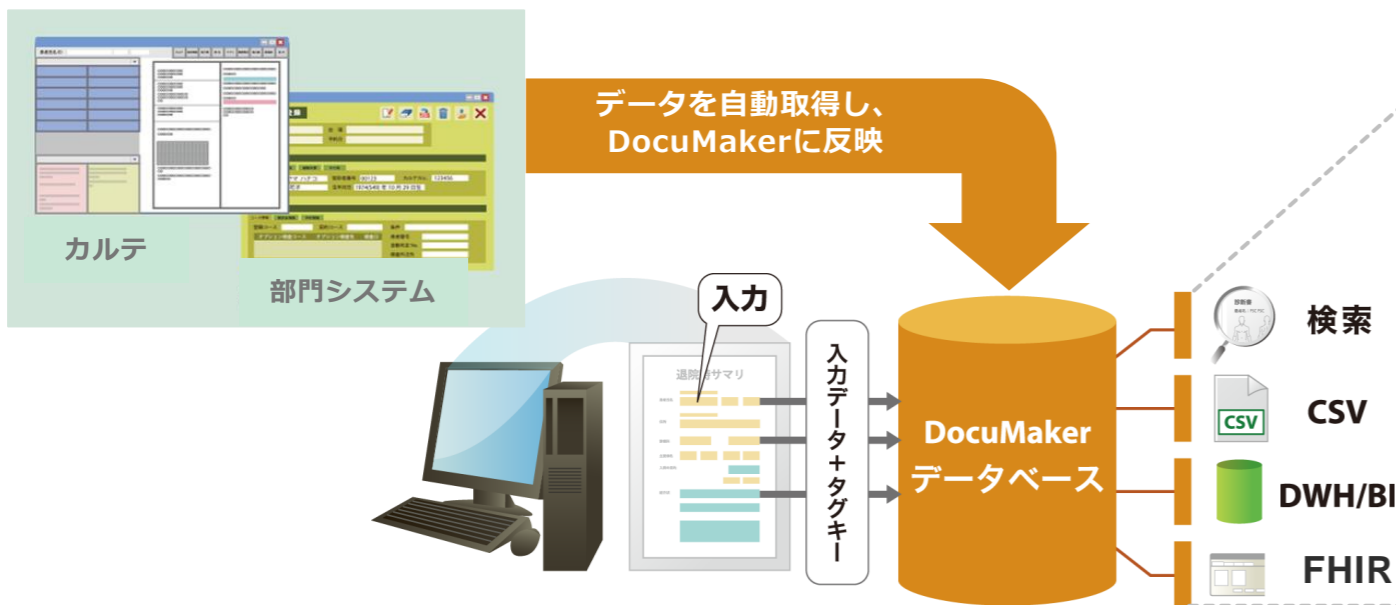
### 記載内容をデータベース化し、二次利用

経営や診療に関するレポートデータを蓄積し、分析・解析を支援。日々の診療から病院経営まで後押し

### 生命保険協会認定ソフト



施設間をつなぐ地域連携においてもDocuMakerは有効に活用されています。



# Progressive Software Creators

Always have, Always will.

