

2025年12月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社ファインデックス

2025年11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。

- 00** / 株式会社ファインデックス 事業説明
- 01** / Q3FY2025 業績ハイライト
- 02** / Q3FY2025 セグメント別の状況
- 03** / FY2025 業績計画達成に向けた取り組み
- 04** / 参考資料



医療ビジネス

- ・ 医療業界の悩みをシステムとAIで解決
- ・ 高付加価値製品による高い収益性とスケーラビリティを確保
- ・ 医療データと医療ネットワークインフラ事業の拡大



公共ビジネス

- ・ 自治体DXが進める、SaaS型 電子決裁・公文書管理システムを開発
- ・ 直感的な操作性と柔軟なカスタマイズ性で「使いやすい」と高評価のサービスを展開
- ・ シームレスな文書共有と決裁フローで、職員のリモート業務を強力に支援



ヘルステックビジネス

- ・ **医療データの創薬・研究開発等への活用**
- ・ 新技術を用いた医療機器の開発・販売
- ・ 眼科分野におけるグローバルな事業展開
- ・ 視線解析を用いたMCI(軽度認知障害)研究

01

Q3FY2025 業績ハイライト

- 01 / Q3FY2025 業績ハイライト
- 02 / Q3FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画達成に向けた取り組み
- 04 / 参考資料

通期計画を上回る見通し、好調に推移

- Q3業績 : 売上高 **4,372**百万円 (YoY +1.5%)
営業利益 **1,195**百万円 (YoY +6.2%)
- 通期計画進捗率 : 売上高 72.6%
営業利益 81.6%

今後の成長ドライバーとしての注目ポイント

- 内閣府より改正次世代医療基盤法にもとづく「認定医療情報等取扱受託事業者」に認定（9月30日）
→**日本最大級の医療データプラットフォームを構築**
- 電子処方箋
当社はHPKIクラウド署名サービスを提供しており、電子処方箋の普及拡大に伴う市場ニーズに対応
- 電子カルテ情報共有サービス
診断書等文書作成サービス DocuMaker Cloudを無料で提供し、情報基盤の早期整備を支援

米TIME誌：TIME World's Best Companies in Sustainable Growth 2026 に選出

- 米TIME誌による、持続可能な発展において優れた成果を上げると同時に、健全な財務体質を維持している企業を特定することを目的とした、包括的なランキングデータ。売上成長・財務の安定性・環境への影響という3つの軸に焦点を当てて選出

公共ビジネスは急成長

- Q3業績 : 売上高 **295**百万円 (YoY +49.8%)
営業利益 **113**百万円 (YoY +92.1%)
- 当社初となる東京23区への製品導入が決定
（板橋区文書管理システム再構築及び運用保守業務委託プロポーザル、9月2日）

自己株式取得や増配で株主還元を継続

- FY2025年間配当予想は17.0円/株（YoY +2.0円）
予想配当性向は約40%
- 「自己株式取得」を実施中（p.20参照）
取得上限は10億円又は133.3万株（発行済株数5.19%）

ヘルステックビジネスでの出荷量が伸張

- Q3業績 : 売上高 **61**百万円 (YoY +137.5%)
- レクザム社を通じて視線分析型視野計「GAP」の第3ロット50台を海外へ出荷
- 次の打ち手として国内の販売パートナーとの連携強化を継続中、黒字化を目指す
- MCI（軽度認知障害）臨床試験終了、治験へステップアップ

医療データ：日常の診療現場で得られる、患者の健康状態や治療経過に関する実際のカルテデータ

RWD（リアルワールドデータ）：電子カルテデータ、レセプトデータ、健診データ、ウェアラブルデバイスからの健康情報など、ヘルスケア全般の実データ

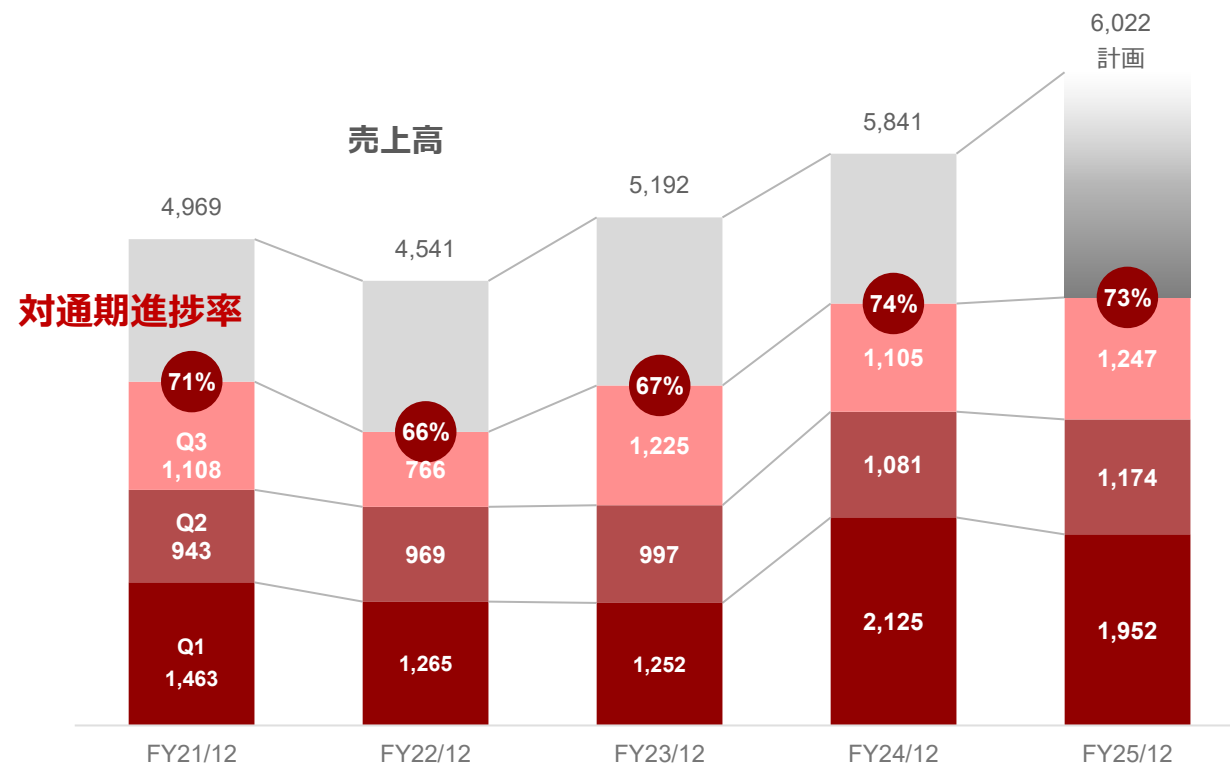
	電子カルテデータ	レセプトデータ	健診データ	PHRデータ
	電子カルテに入力された、主訴や検査結果、処方、経過などの診療録データ	医療機関が発行する、傷病、医療費などをまとめた会計データ(診療報酬明細)	健康診断や人間ドックの結果データ	パーソナルヘルスレコードの略。個人の医療・健康に関する記録
利用用途	創薬・治験 疫学研究 治療研究・開発 公衆衛生・政策立案 医療機関経営改善 医療経済分析	疫学研究 予測 医療機関経営改善	健康状態の可視化 健康管理 生活改善 予測	健康状態の可視化 健康管理 生活改善 予測
利用者	製薬メーカー 医療機器メーカー 生命保険会社 研究機関	健康保険者 製薬会社	健康保険者 自治体 事業者	個人 ヘルスケア事業者
データの取り扱い資格	国から認定を受けた事業者業者 ・認定作成事業者 ・認定医療情報等取扱受託事業者 等	-	-	-
データの有益性	★★★★★	★★★	★★	★★

- Q1-3は、公共ビジネス及び当社子会社であるフィッティングクラウド社の増収増益が寄与し、グループ全体として増収増益となった
- 当年度はQ4にも更なる積み上がりを見込んでおり、通期業績予想の達成に向けて順調に推移
- 高利益率サービスの拡大や製品構成の変化により粗利率が改善し、営業利益が増加
- ヘルステックビジネスセグメントでは、視線分析型視野計「GAP」の海外向け第3ロットを出荷

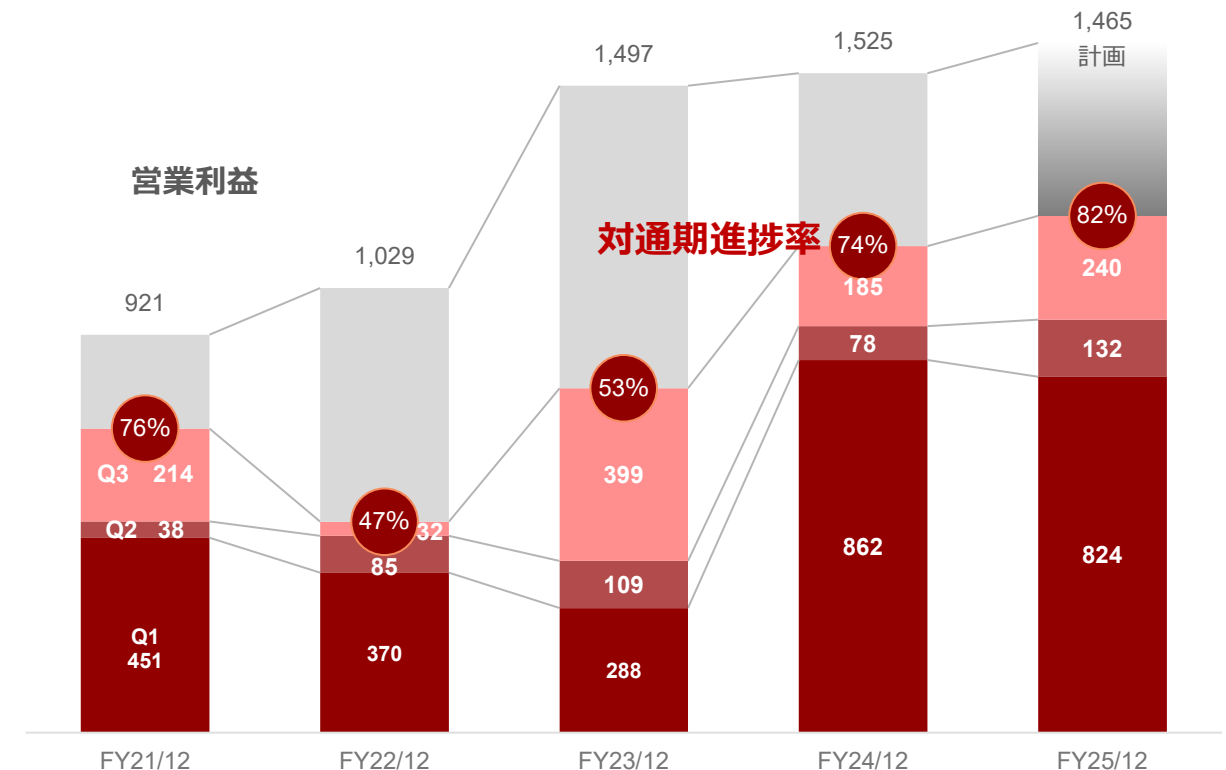
(百万円)	Q1-3 FY2024	Q1-3 FY2025	前年同期比 (増減率)	期初計画 (FY2025)	通期計画進捗率
売上高	4,310	4,372	1.5%	6,022	72.6%
医療ビジネス	4,087	4,016	△1.7%	5,550	72.4%
公共ビジネス	197	295	49.8%	372	79.4%
ヘルテックビジネス	26	62	137.5%	100	61.9%
売上総利益	2,602	2,813	8.1%	—	—
販管費	1,476	1,618	9.6%	—	—
営業利益	1,126	1,195	6.2%	1,465	81.6%
医療ビジネス	1,200	1,218	1.5%	—	—
公共ビジネス	59	114	92.1%	—	—
ヘルテックビジネス	△133	△136	—	—	—
経常利益	1,133	1,240	9.5%	1,515	81.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	832	853	2.6%	1,108	77.0%

- Q3の業績は、期初予想を上回る水準で推移
- 過去数年における通期計画進捗率と比較しても、FY2025も順調に進行
- 当年度の業績パターンはQ1、Q4の売上が強い想定で、FY2022と同パターン

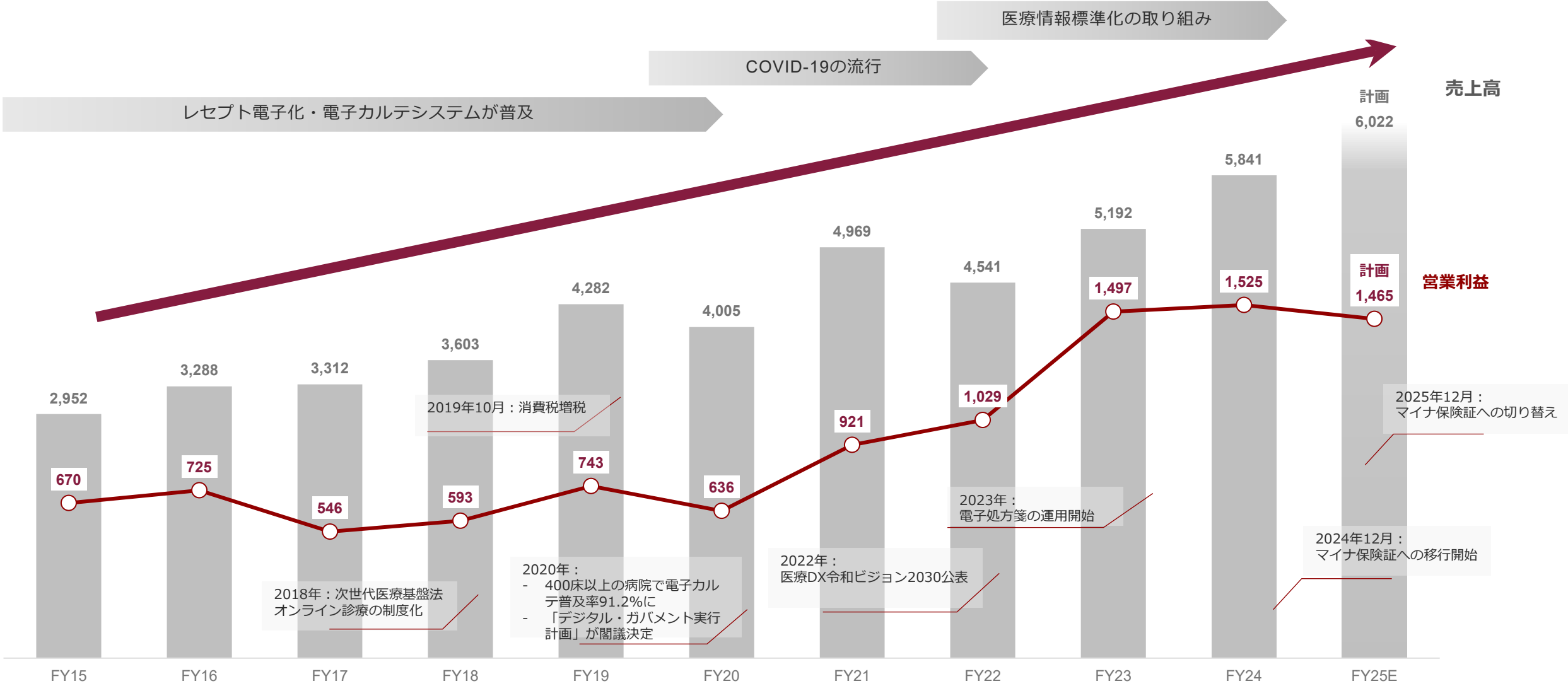
売上高の通期進捗率（百万円）



営業利益の通期進捗率（百万円）



- ・ 着実な事業規模の拡大により、持続的な成長を実現
- ・ 2020年は消費税増税前の駆け込み需要の反動、2022年はコロナ禍によるセールス活動への影響が、それぞれ減収を招いた
- ・ 医療機関の経営悪化や医療従事者の不足など様々な社会課題はあるものの、医療サービスの提供に欠かせない医療情報システムに需要の陰りは見られない
- ・ 公共セクターにおける公文書管理システムのマーケットでは、UI（ユーザーインターフェース）とアフターサービスを重視する当社製品が好評



Q3FY2025 貸借対照表



- 自己株式を取得中だが、貸借対照表に大きな変化はなく財務の健全性は維持されている。自己資本比率は83.5%
- 社内管理の運用変更に伴う在庫保有数の減少により、商品及び製品・仕掛品が減少した
- 自己株式取得により、ROE、EPSの向上が期待できる
- 投資有価証券は大手銀行の劣後債。流動性が高いため、必要に応じて活用することが可能。現預金を含め、M&Aなどの成長投資機会があれば、機動的に対応する

貸借対照表（百万円）	FY2024	Q3 FY2025	増減額
流動資産	3,582	3,250	△332
現金及び預金	1,734	1,605	△128
受取手形、売掛金、契約資産	1,550	1,339	△210
商品及び製品・仕掛品	190	158	△31
原材料及び貯蔵品	50	33	△16
その他	58	113	55
固定資産	3,102	3,077	△24
有形固定資産	80	87	7
無形固定資産	311	300	△10
うちソフトウェア	311	300	△10
投資その他の資産	2,711	2,689	△21
うち投資有価証券	2,315	2,286	△28
資産合計	6,684	6,328	△355
負債	1,076	1,025	△51
流動負債合計	774	732	△41
固定負債合計	303	293	△9
長短有利子負債	0	0	0
純資産	5,607	5,302	△304
自己株式	△772	△1,514	△742
負債・純資産合計	6,684	6,328	△355

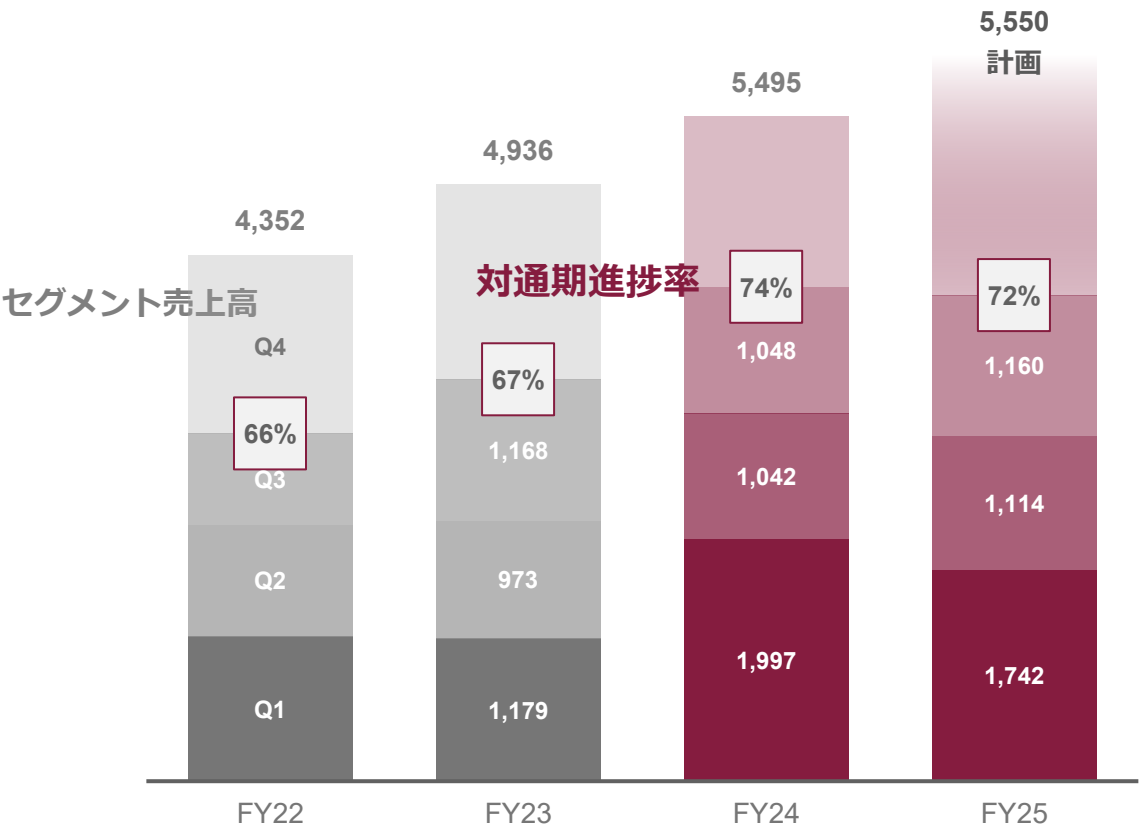
02

Q3FY2025 セグメント別の状況

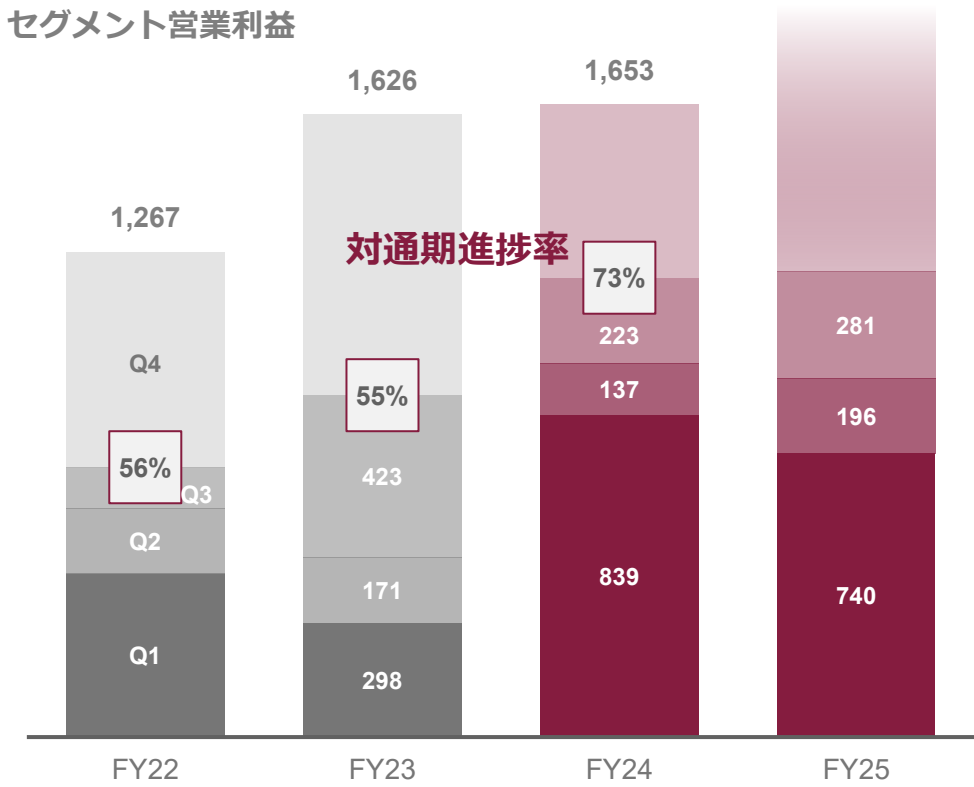
- 01 / Q3FY2025 業績ハイライト
- 02 / Q3FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画達成に向けた取り組み
- 04 / 参考資料

- Q3の業績は、売上高YoY -1.7%、営業利益 +1.5%。フィッティングクラウド社の業績伸長や新たな高付加価値サービスにより増益
- 電子トレーシングレポートサービス「AAde-Report」を含むクラウドサービス群のPiCIs製品や、生成AIによる医療文章生成サービス「CocktailAI」など、戦略製品の導入件数が伸びた。ただし月額利用のストック型ビジネスであるため当期業績への影響は緩やか
- 10月に医療機関連携サービス「PiCIs Connect」をリリース。国の施策である「電子カルテ情報共有サービス」とも連携し、医療データのオンライン共有による地域連携を促進する。千葉大学医学部附属病院にて先行稼働の実績をもとに、全国展開を進める

医療ビジネス売上高と通期進捗率（百万円）

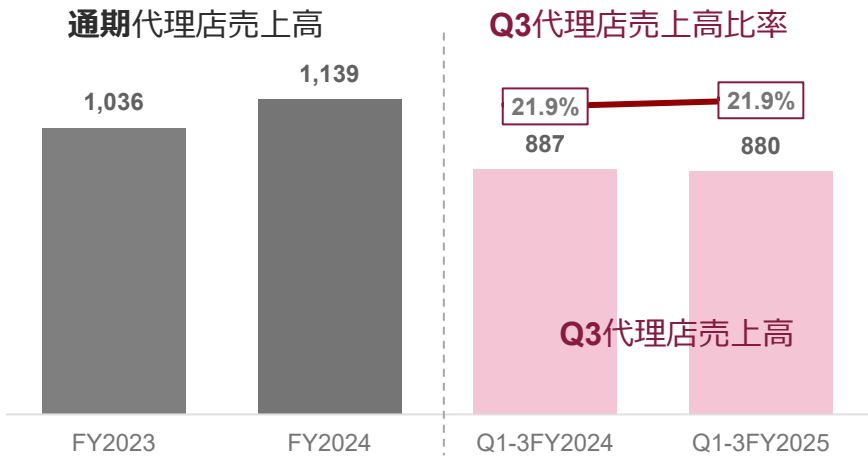


医療ビジネス営業利益と通期進捗率（百万円）

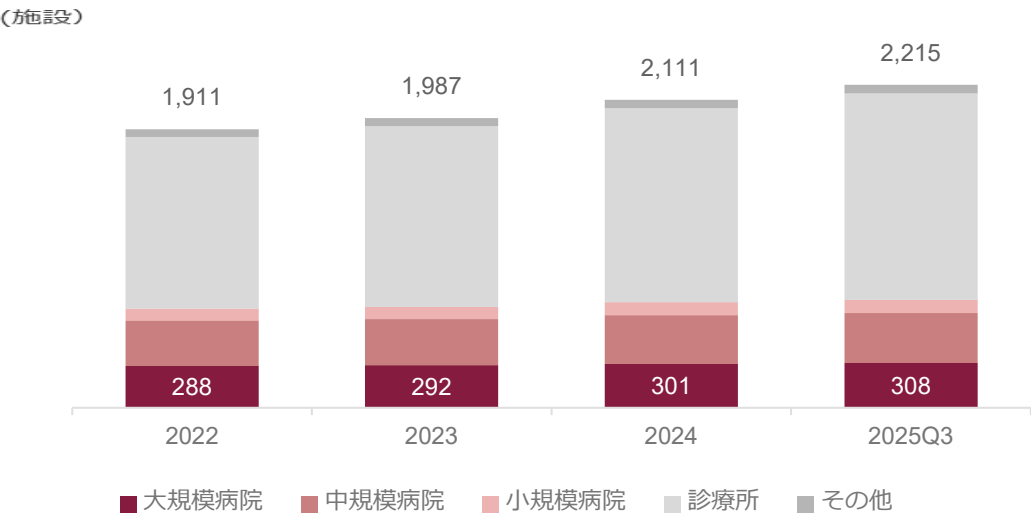


(注) FY2025はセグメント利益の予想を公表していないため、進捗率を記載していない

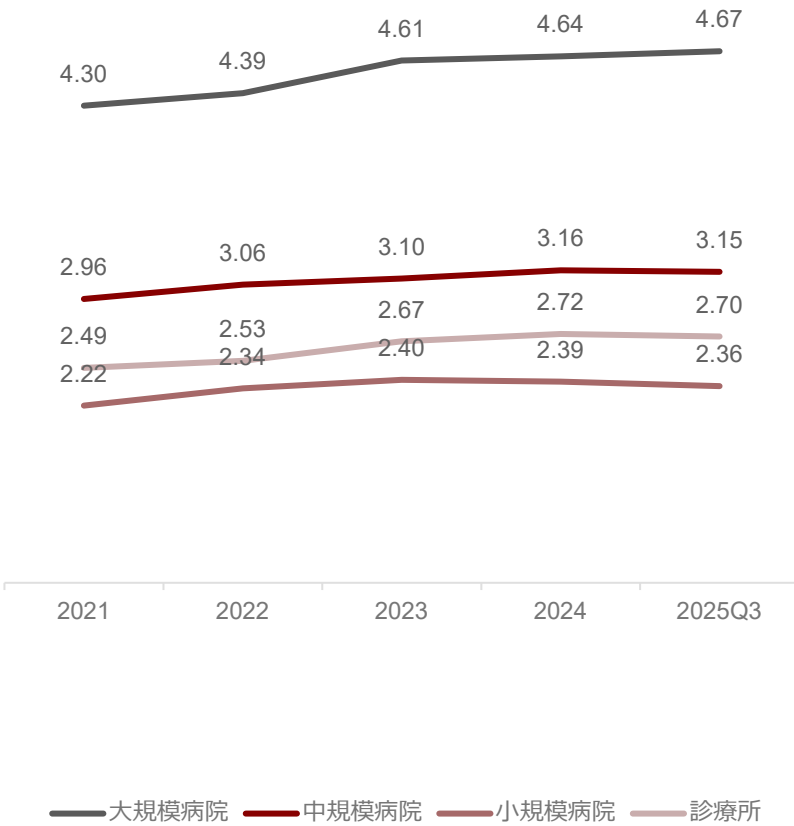
医療代理店売上高の推移（百万円）



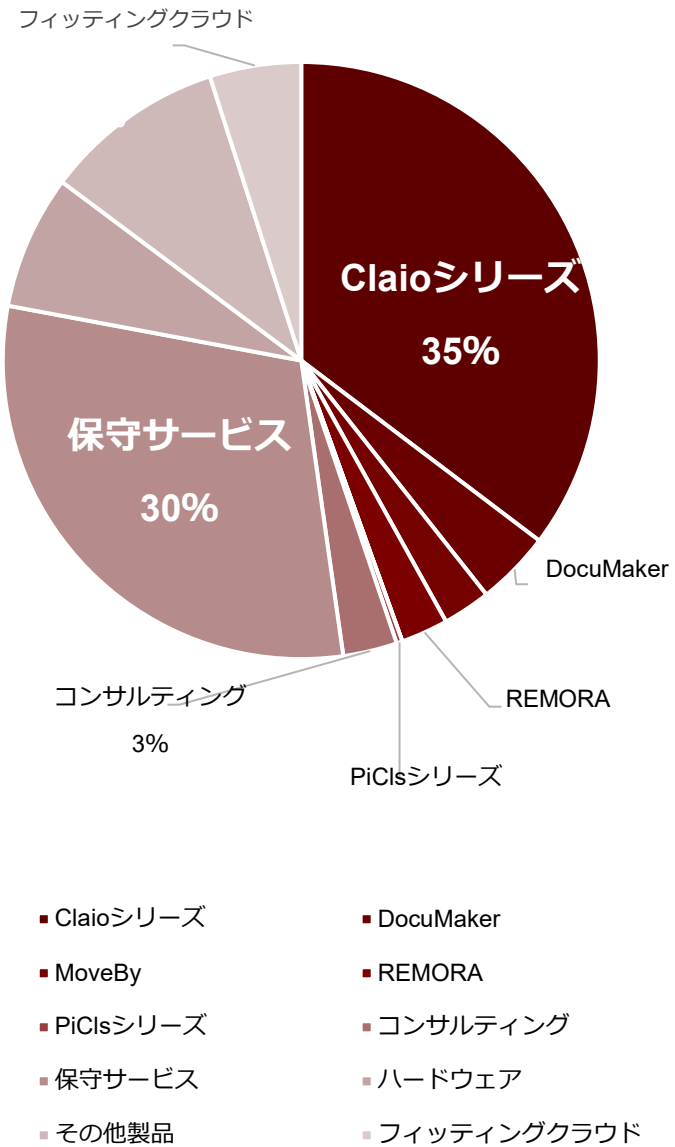
医療システムユーザー数の推移（施設数）



1 施設当たりパッケージ平均導入件数

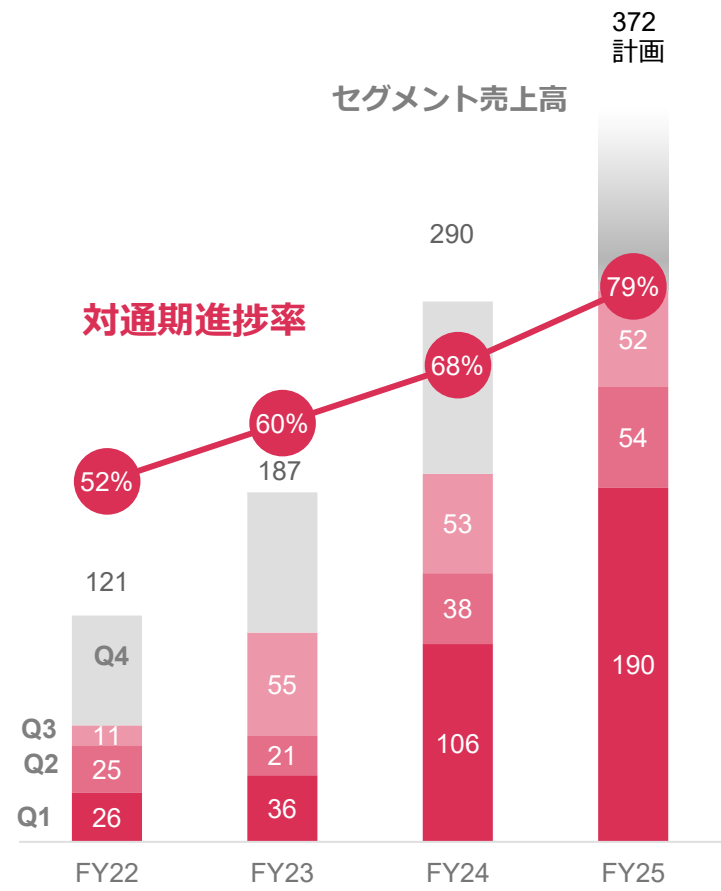


医療システム製品別売上構成比（%）

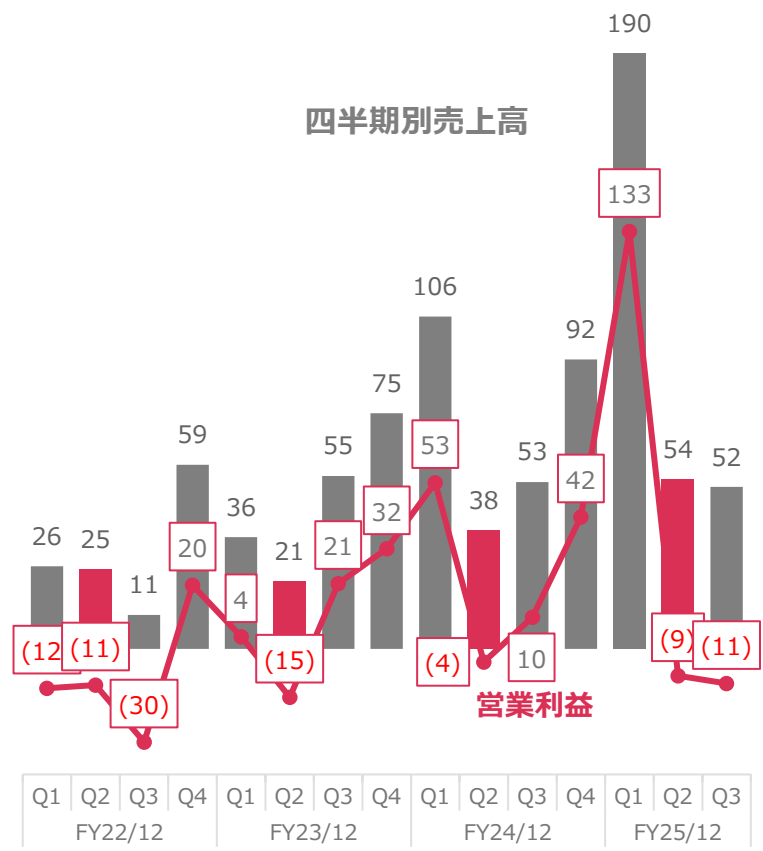


- Q3業績は売上高YoY+49.8%、営業利益 YoY+92.1%。対通期計画進捗率も例年と比較し高水準
- 主力製品であるSaaS型ソリューション「DocuMaker Office」は自治体15件、医療機関4件へ導入され、自治体向け累計54件、医療機関向け累計13件となった
- 大規模案件となる東京23区内の1区を受注。来年の稼働を見据え適切な人材配置を行う

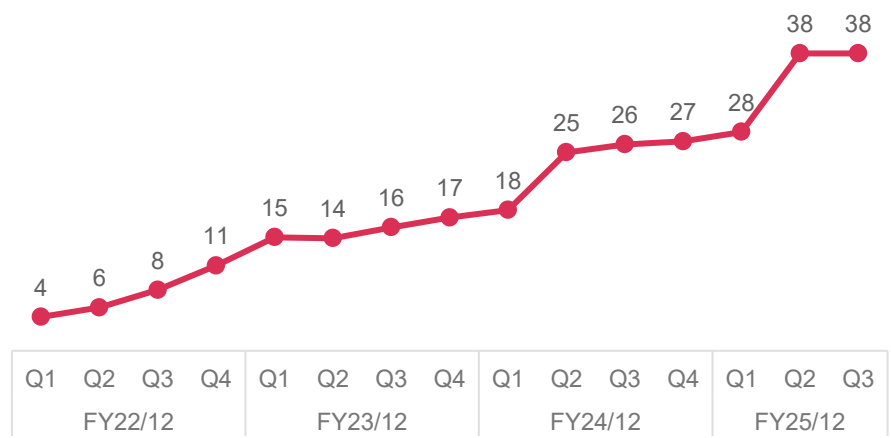
公共ビジネス売上高の進捗率（百万円）



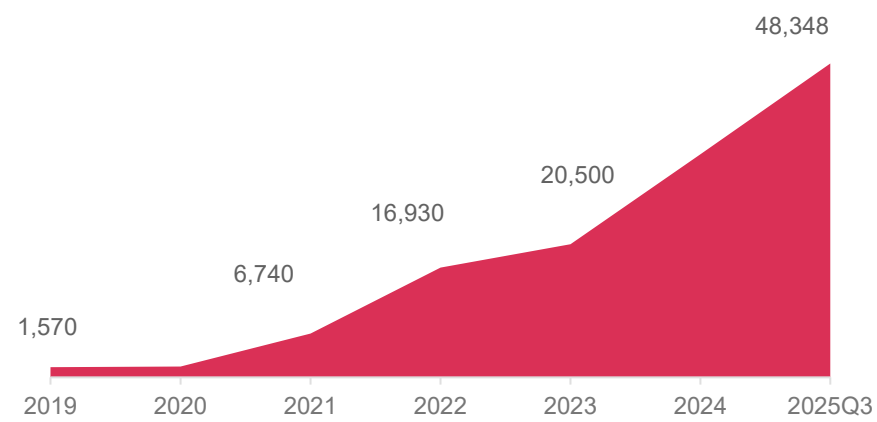
四半期別売上高、営業利益の推移（百万円）



売上高に占める月額利用料（百万円）

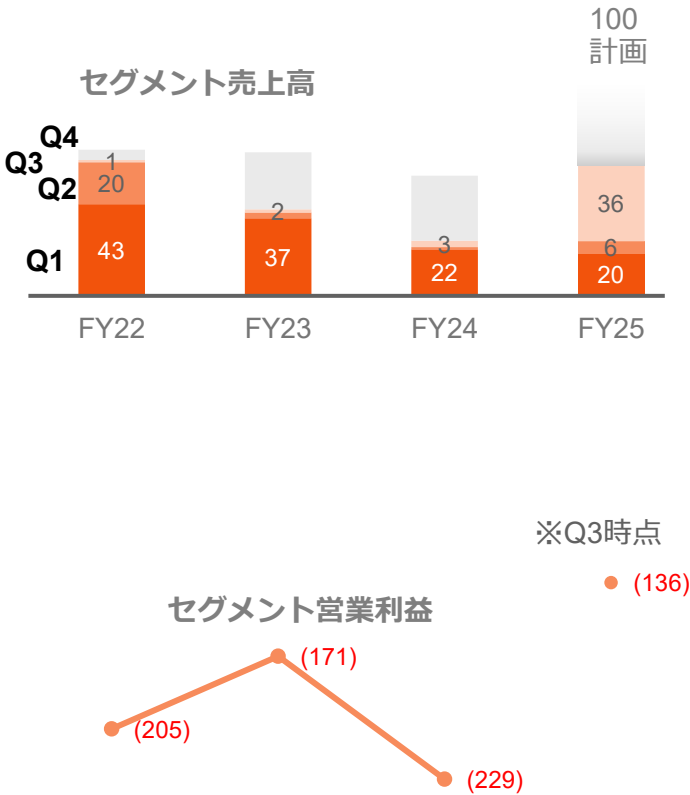


DocuMaker Office 総利用者数推移（人）



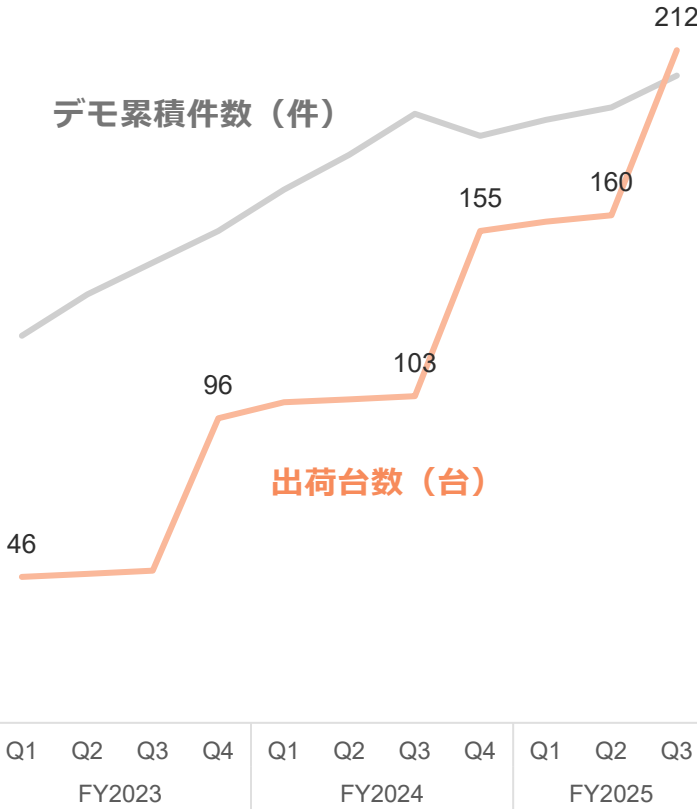
- Q3は売上高YoY+137.5%の62百万円。営業損失額は135百万（前年同期は営業損失132百万円）。原材料評価損（14百万円）の計上や、医療データを解析するAIアナリティクスチームの拡充などで費用が増加したが、売上の伸長により損失の増加は軽微
- 9/30付けで内閣府より次世代医療基盤法に基づく「認定医療情報等取扱受託事業者」を取得。医療データの利活用を本格的に推進する新たな事業を設立
- Q3中の海外出荷もあり、当期中のGAP販売台数は57台。国内では健診施設向け「GAP-screener」の需要増
- GAP新機能の開発や、MCI(軽度認知障害)の医療機器申請開始など既存の事業は順調に進捗中

ヘルステックビジネス売上高と営業利益（百万円）

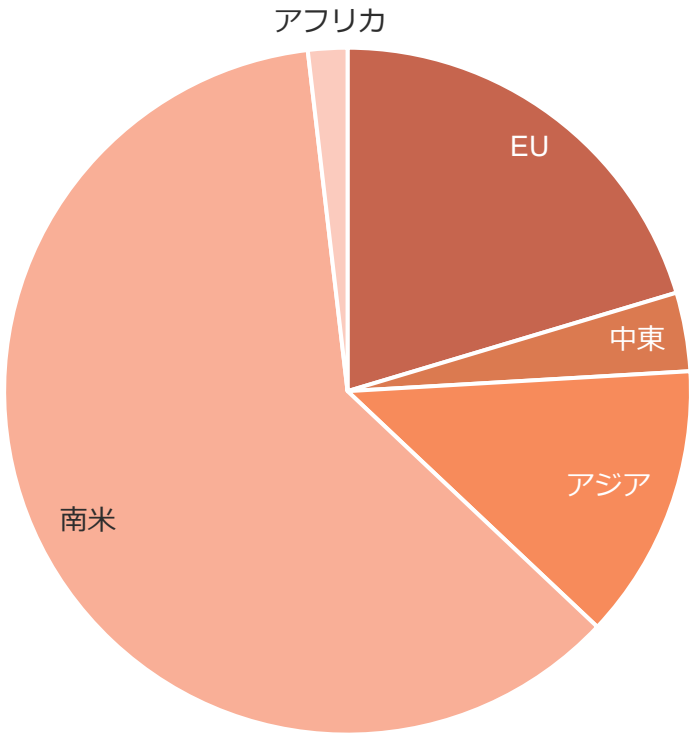


※FY2022は、当時子会社だったEMCHealthcareの売上/利益を含む

製品総出荷台数と、国内デモ累積件数の推移



（海外）地域別出荷台数割合



03

FY2025 業績計画達成に向けた取り組み

- 01 / Q3FY2025 業績ハイライト
- 02 / Q3FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画達成に向けた取り組み
- 04 / 参考資料

- ・ 期初に公表した業績計画に変更はない
- ・ 計画は保守的に想定し、各セグメントの新規ビジネスにかかる業績は計画に織り込んでいない

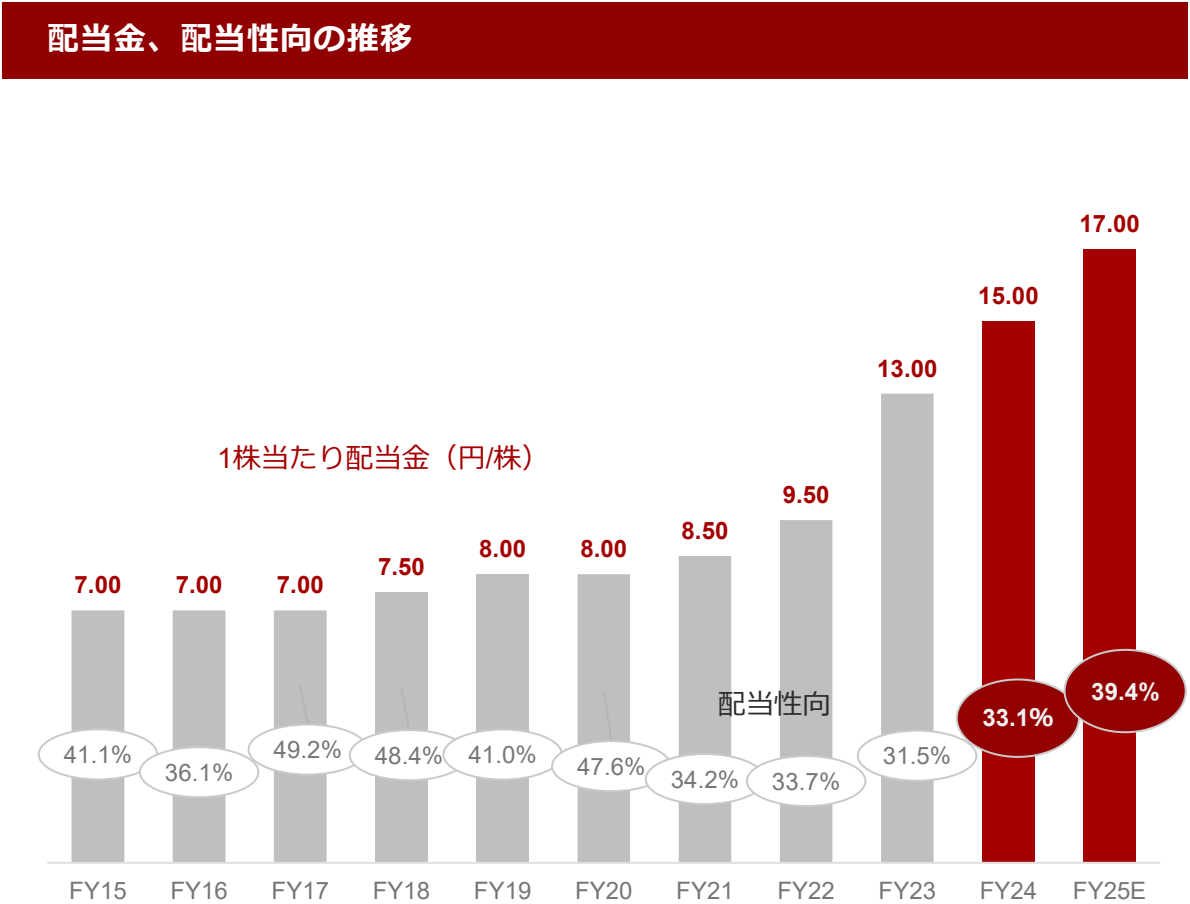
(百万円)	FY2024 実績	FY2025 計画	前期比(増減率)
売上高	5,841	6,022	3.1%
医療ビジネス	5,495	5,550	1.0%
公共ビジネス	290	372	28.5%
ヘルステックビジネス	57	100	75.8%
営業利益	1,525	1,465	△4.0%
経常利益	1,544	1,515	△1.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,162	1,108	△4.7%
一株当たり当期純利益	45.30円	43.18円	-
一株当たり配当(年間)	15.00円	17.00円	+2.00円
中間配当	7.00円	8.00円	+1.00円
期末配当	8.00円	9.00円	+1.00円
配当性向	33.1%	39.4%	+6.3%

	計画達成に向けた取り組み	現況
医療ビジネス	- 医療機関の経営改善 - 医療機関の収益を底上げしコスト削減に資する製品展開 - CocktailAIやPiCIs製品などと並ぶ、業務支援サービスの開発 - 医療全体のネットワーク化を促進 - HPKIセカンド電子証明書(電子処方箋)、DocuMaker Cloudなど - 主力製品の更なる拡販 - 変化する市場環境に対応するビジネスモデルの強化	- オンプレ型の当社病院システムはデファクトスタンダードの位置を占めた - 付加価値の高い製品へ選択と集中 - クラウド・生成AI製品などリリース - フリーミアムや限定キャンペーン等の戦略でターゲット層へのアプローチを広げる
公共ビジネス	- 効率的な販売ルートの確立と機能拡充 - 代理店の開拓 - 他社システムとの連携 - 複数チャネルでのマーケティングを展開し、製品知名度の向上を図る - 導入実績を活かした拡販を一層推進すべく、営業体制の増強	1施設当たり利用者数5,000人を超える、大規模案件を複数獲得 - 東京23区へ初進出 - WEB媒体での広告、展示会出展などマーケティング活動
ヘルステックビジネス	- 次世代医療基盤法を見据えた事業体制の整備 - 国内外代理店候補の追加・連携強化 - 海外販売地域の拡大 - コントラスト感度検査の機能追加R&D - MCI（軽度認知障害）関連のR&D	- 医療バイタルデータの分析を行うAIアナリティクスチームの補強 - 新事業「医療データプラットフォーム事業」の創設（10月29日） - 全国の眼科医療機器ディーラーへの説明会・トレーニング付与の機会を大幅に増やすなど、代理特化人材を配置し間接営業に注力 - MCIを医療機器として申請する準備が整う

- 株主還元と資本効率の向上に鑑み、自己株式取得10億円または発行済株式数の5.19%の取得を実行中
- 10月31日時点において1,154,100株、883百万円を取得。取得期間は2025年12月7日まで
- FY2025 予想配当性向は約40%

自己株式取得の内容	
取得する株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数	1,333,300株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合： 5.19% ）
株式の取得価格の総額	10億円（上限）
取得する期間	2025 年 3 月 14 日～2025年12月 7 日まで
取得の方法	東京証券取引所における市場買付

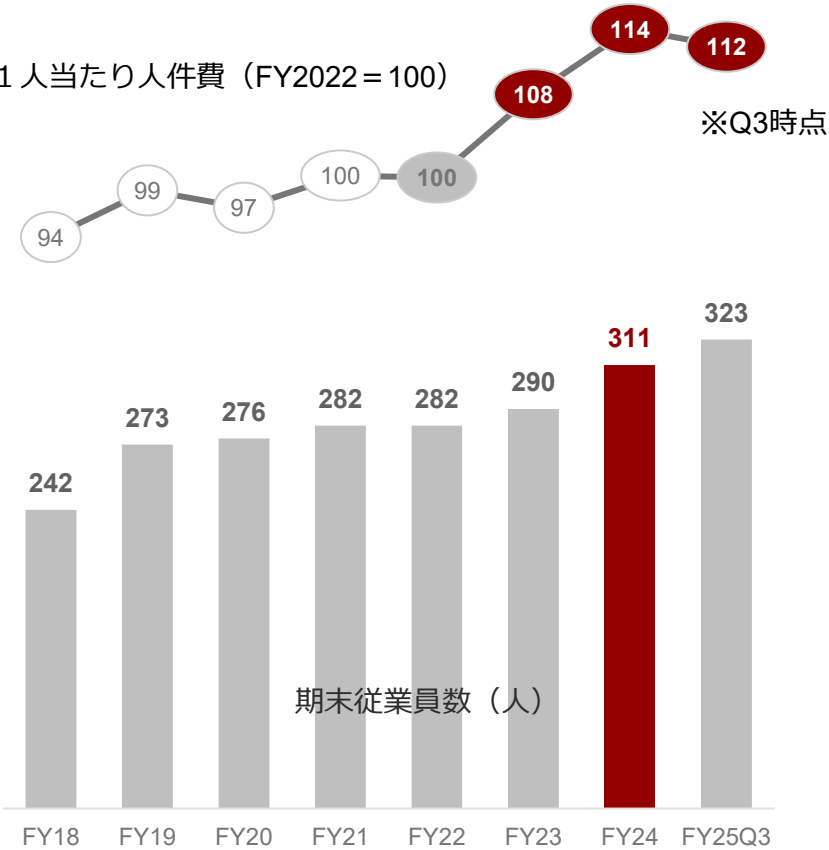
自己株式取得の状況	
取得した株式の総数	1,154,100株
取得価額の総額	883,808,700円
取得期間	2025 年 3 月 14 日～2025年10月31日まで



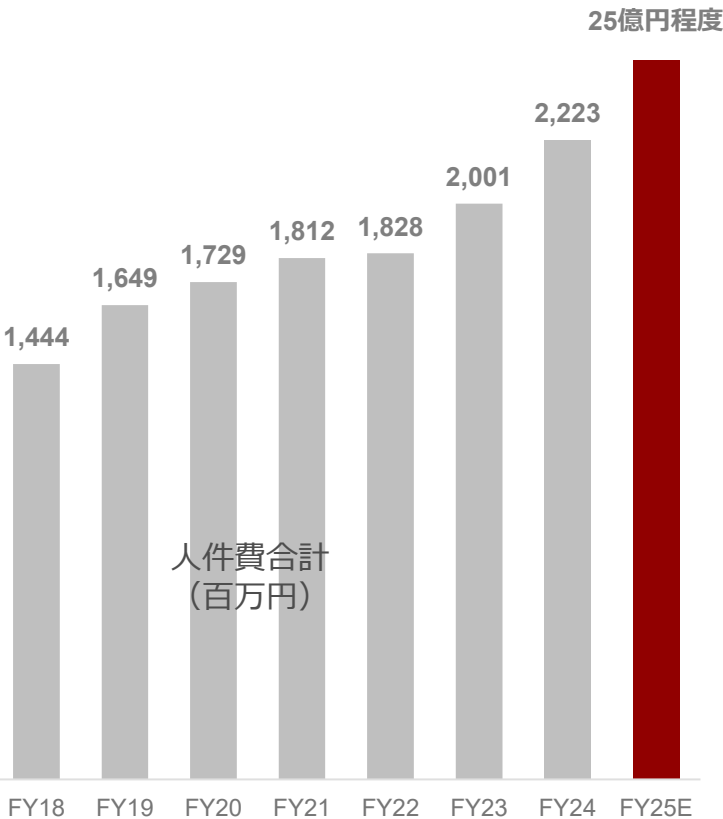
足元の人材不足は解消－戦略的採用と人的資本投資の強化

- 採用活動は今期計画数+15名を達成、Q3末時点で19名が入社。9月30日時点の連結正社員数は323名となった
- 積極的な採用活動に加え、戦略分野への重点的な異動により、足元の人材不足は解消傾向
- 生成AIの積極的な活用で生産性を向上し、属人化を防ぐなど補強策を講じる
- 医療システムのクラウド化が加速。オンサイトの業務から、専門知識とデータを生かす知識集約型のサービスモデルへと徐々にシフト

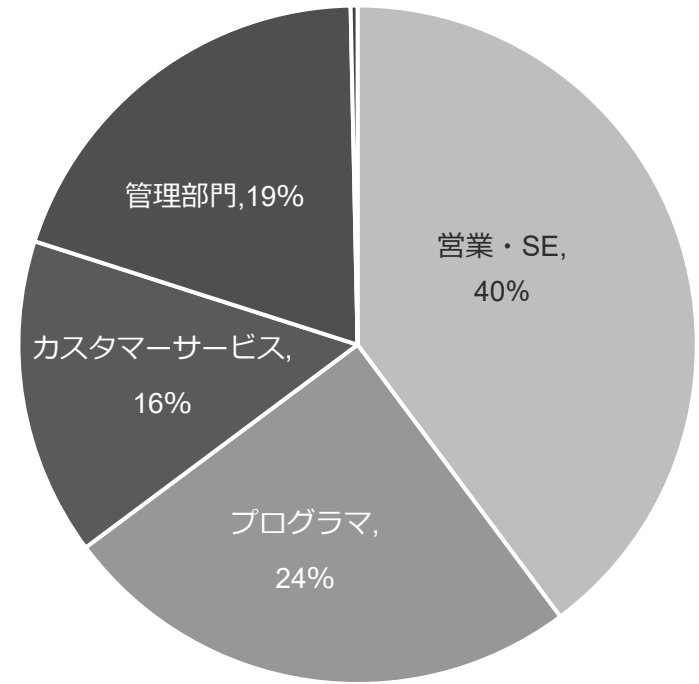
連結従業員数及び1人当たり人件費の推移



総人件費の推移



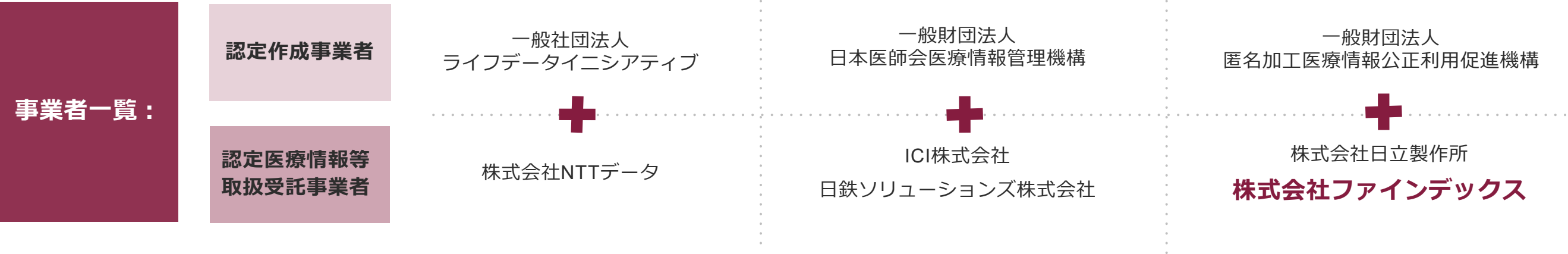
従業員構成比 2025年9月末現在



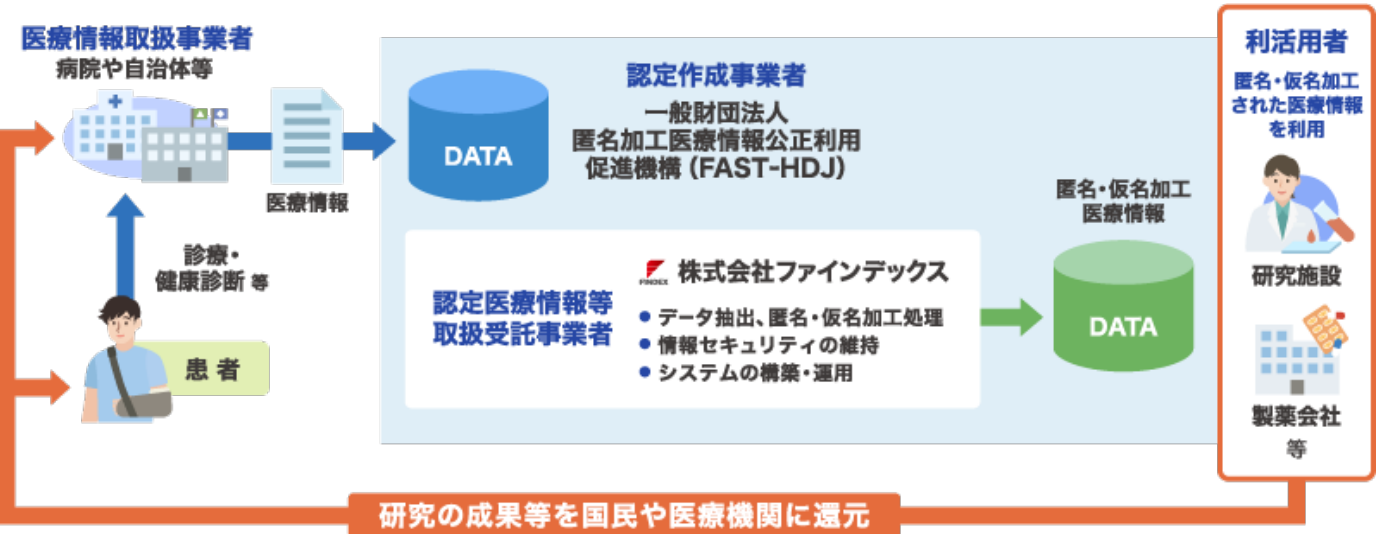
・ 正社員の人員数を記載。取締役・派遣・パート・アルバイト等を除く

次世代医療基盤法とは：

正式名称は「医療分野の研究開発に資するための匿名加工医療情報に関する法律」。健診結果やカルテ等の個々人の医療情報を匿名加工・仮名加工し、医療分野の研究開発での活用を促進する法律であり、医療情報の第三者提供に際して、あらかじめ同意を求める個人情報保護法の特例法。



概要図：



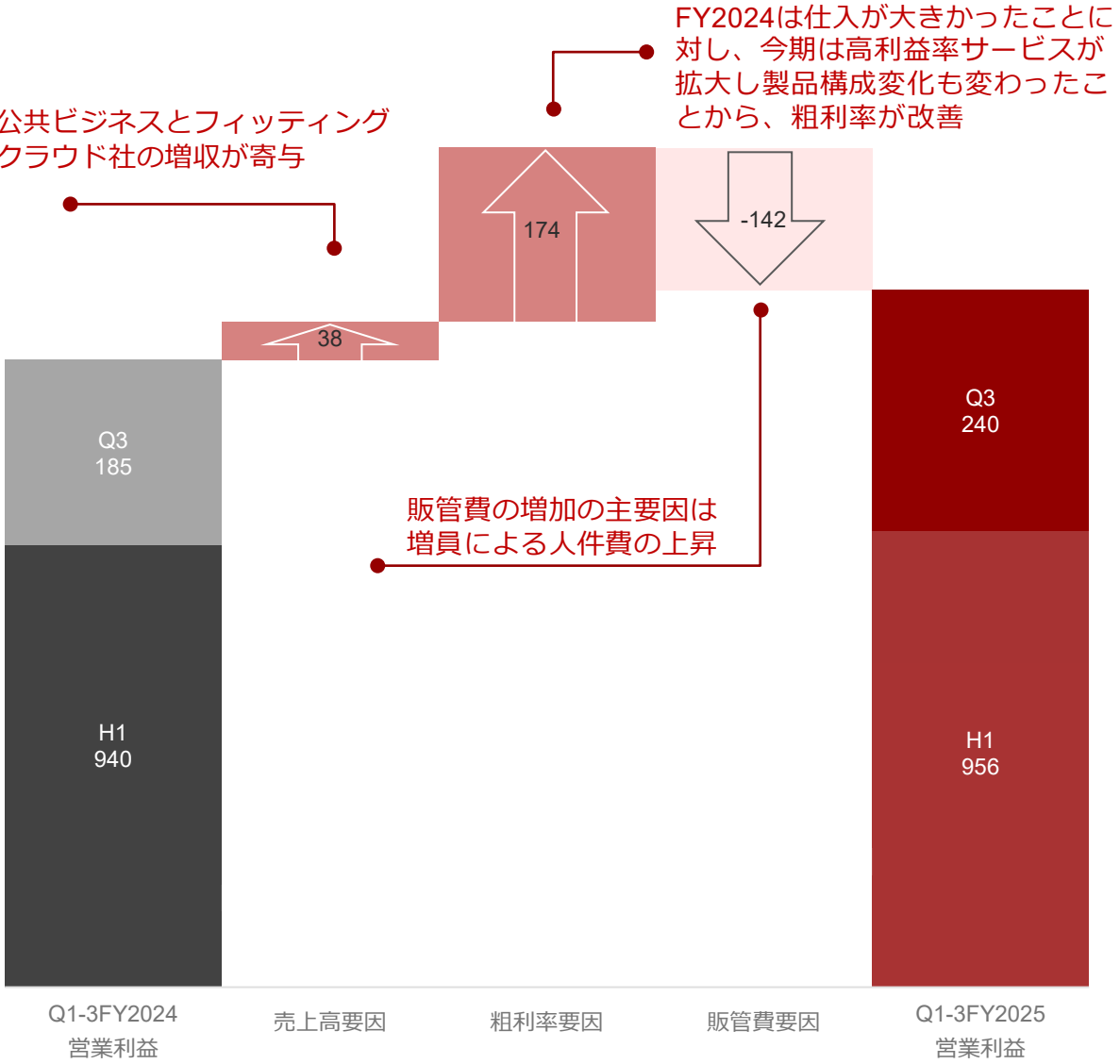
当社の事業タイムライン：

- 2025年9月：
内閣府より「認定医療情報等取扱受託事業者」に認定
- 2025年11月：
ヘルステックビジネスセグメント内に「医療データプラットフォーム事業」を新設
- 2026年12月：
人材補強と教育による体制整備を完了。AIアナリティクスチームとのマッチアップ
- 2030年1月～：
当社ビジネスの1つの柱として成長（日本最大級の電子カルテデータプラットフォームを構築）

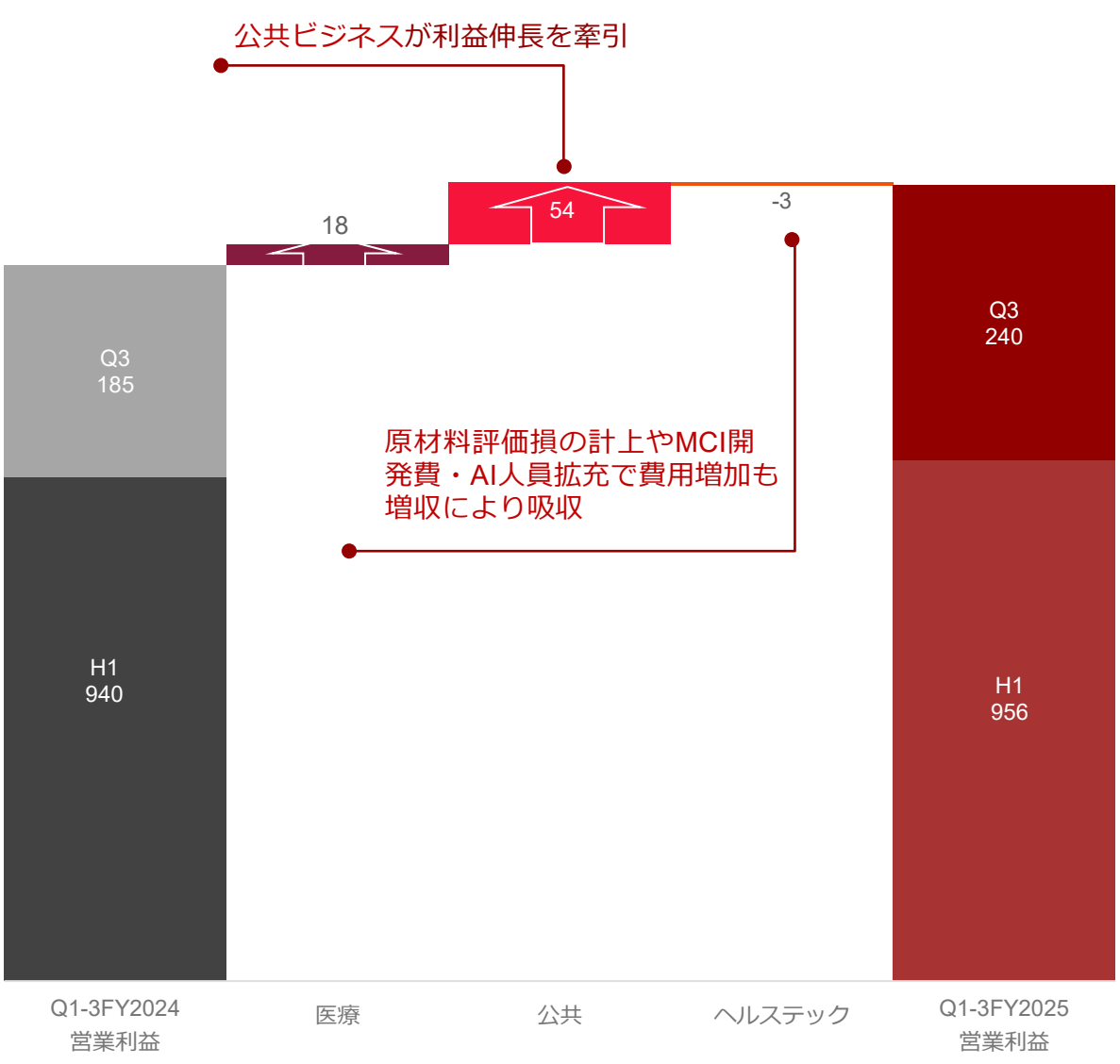
参考資料

- 01 / Q3FY2025 業績ハイライト
- 02 / Q3FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画達成に向けた取り組み
- 04 / 参考資料

営業利益の増減益要因（百万円）



営業利益のセグメント別増減要因（百万円）



医系大学病院への導入率

約80%

医系大学病院(本院)81施設　うち導入数68施設



国内大規模病院への導入率

約40%

※参照：文部科学省 令和5年　大学病院の現状について
※参照：厚生労働省 令和5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	2025年 Q2	2025年 Q3	QoQ増加数
大規模病院（400床以上）	309	308	-1 ※
中規模病院（100～399床）	338	341	+3
小規模病院（20～99床）	90	90	0
診療所（20床未満）	1,383	1,417	+34
その他施設	59	59	0
合計	2,179	2,215	+36

※病床数減少により1施設を中規模病院に振り替え

(単位：件)

公共システム　製品別	2025年 Q2	2025年 Q3	QoQ増加数
自治体向けパッケージ	53	54	+1
医療機関向けパッケージ	13	13	0
合計	66	67	+1

「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6月時点での導入率＝約30%）
- 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

- 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され、2025年12月よりマイナ保険証へ移行
- すでに全国の医療機関・薬局の約90%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

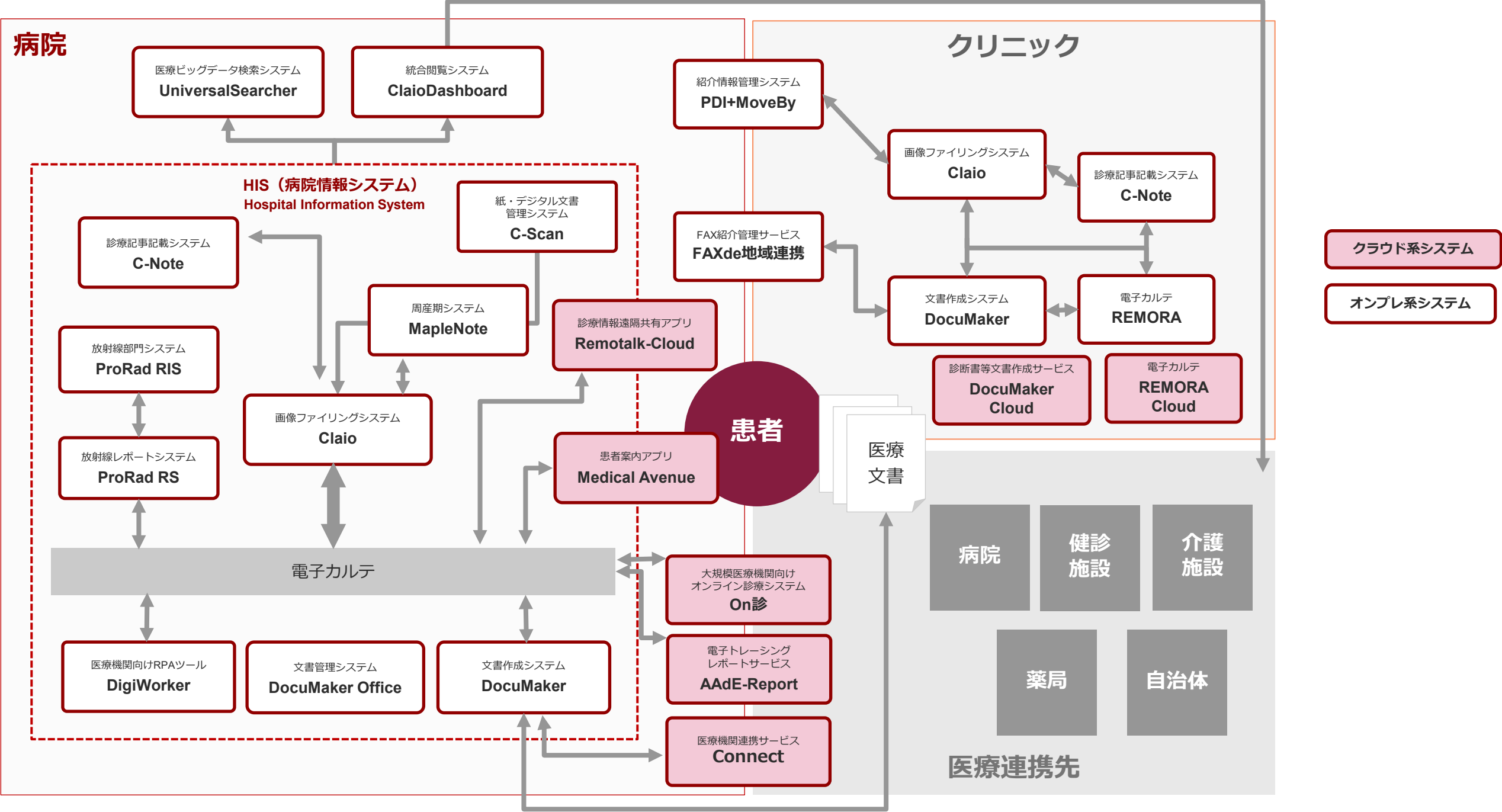
医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 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





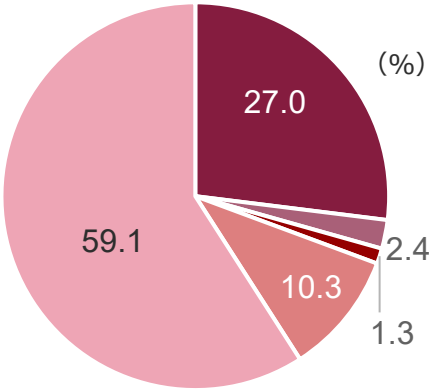
株式発行数と株主数

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）	4,848

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	7,178,100	12	27.0
証券会社	637,911	27	2.4
その他の国内法人	341,464	34	1.3
外国法人等	2,731,909	84	10.3
個人・その他（自己株式含む）	15,719,416	4,691	59.1
合計	26,608,800	4,848	100.0

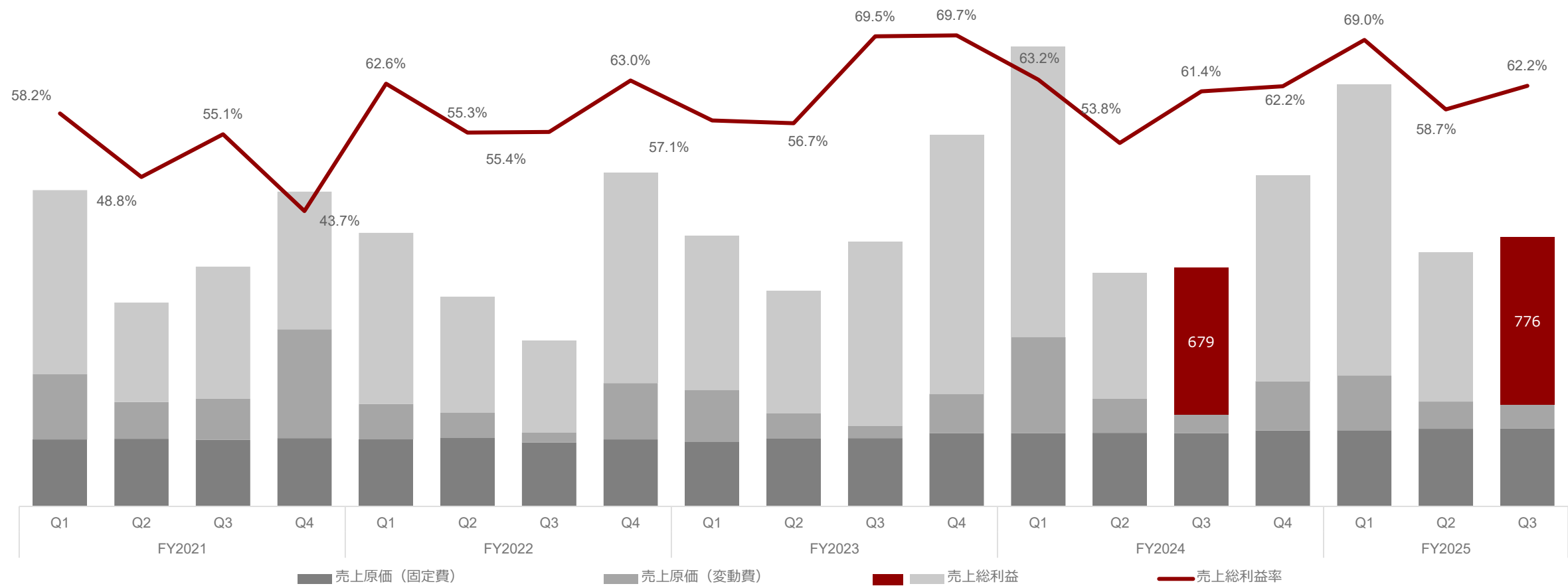
- 金融機関
- 証券会社
- その他の国内法人
- 外国法人等
- 個人・その他（自己株式含む）



大株主の状況

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
相原 輝夫	7,707,600	30.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,738,100	10.8
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700068	1,440,000	5.7
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700067	1,440,000	5.7
株式会社愛媛銀行	967,200	3.8
CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT （常任代理人 香港上海銀行東京支店）	876,200	3.5
竹村 敬司	868,500	3.4
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）	797,000	3.2
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	349,800	1.4
SCBHK AC LIECHTENS TEINISCHE LANDESBANK AG （常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行）	275,000	1.1

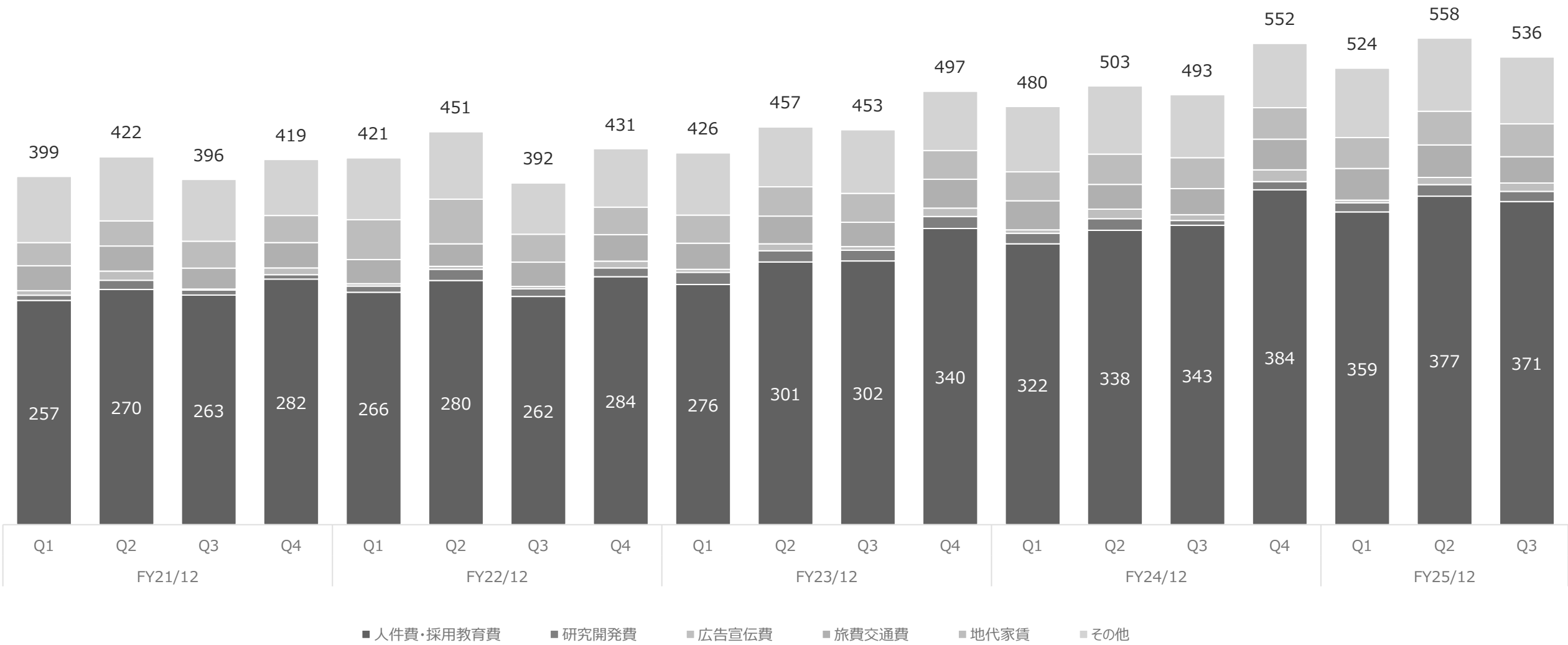
(百万円)



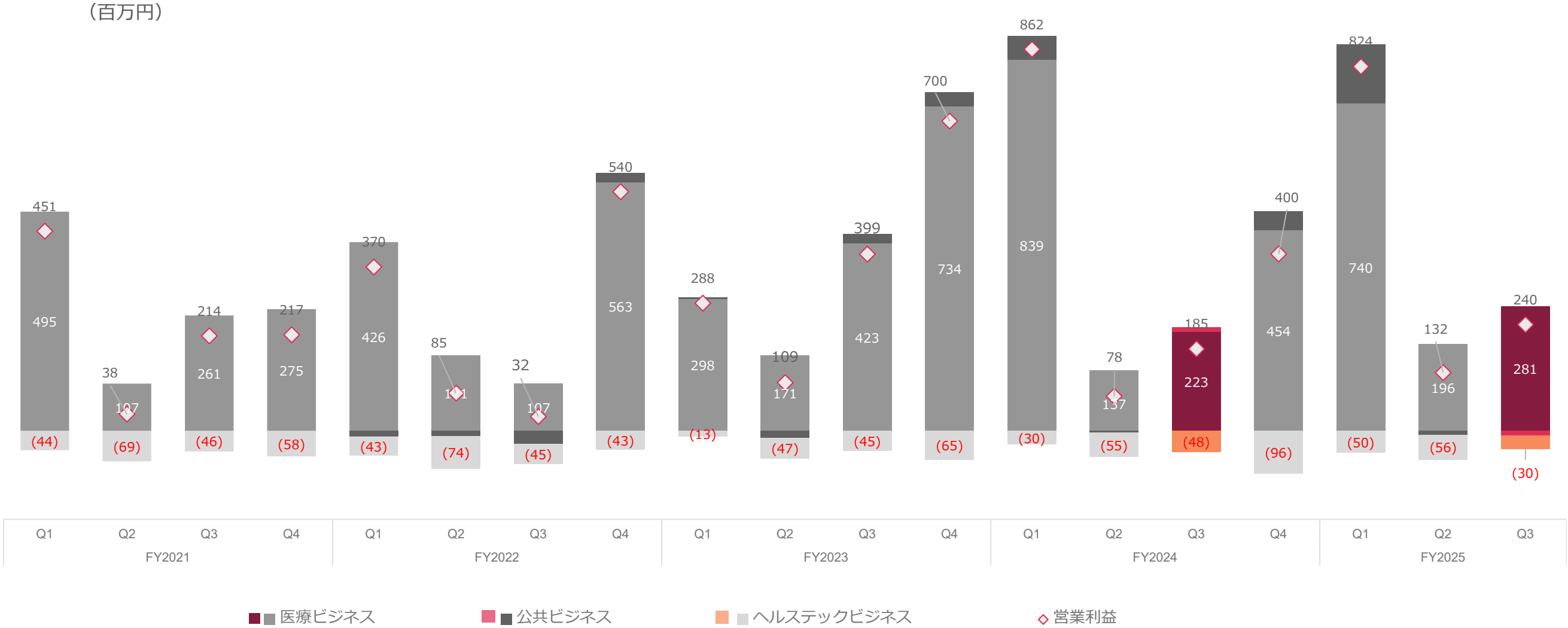
- 売上総利益率が改善し、粗利時点ではYoY14.4%増加
- 固定費は人件費が主。変動費は大型案件の仕入額により大きく変動するため、稼働数が多いQ1.Q4に高まる傾向

※ 22/12月期より収益認識に関する会計基準を適用

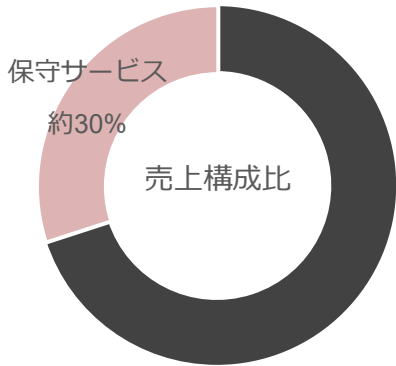
(百万円)



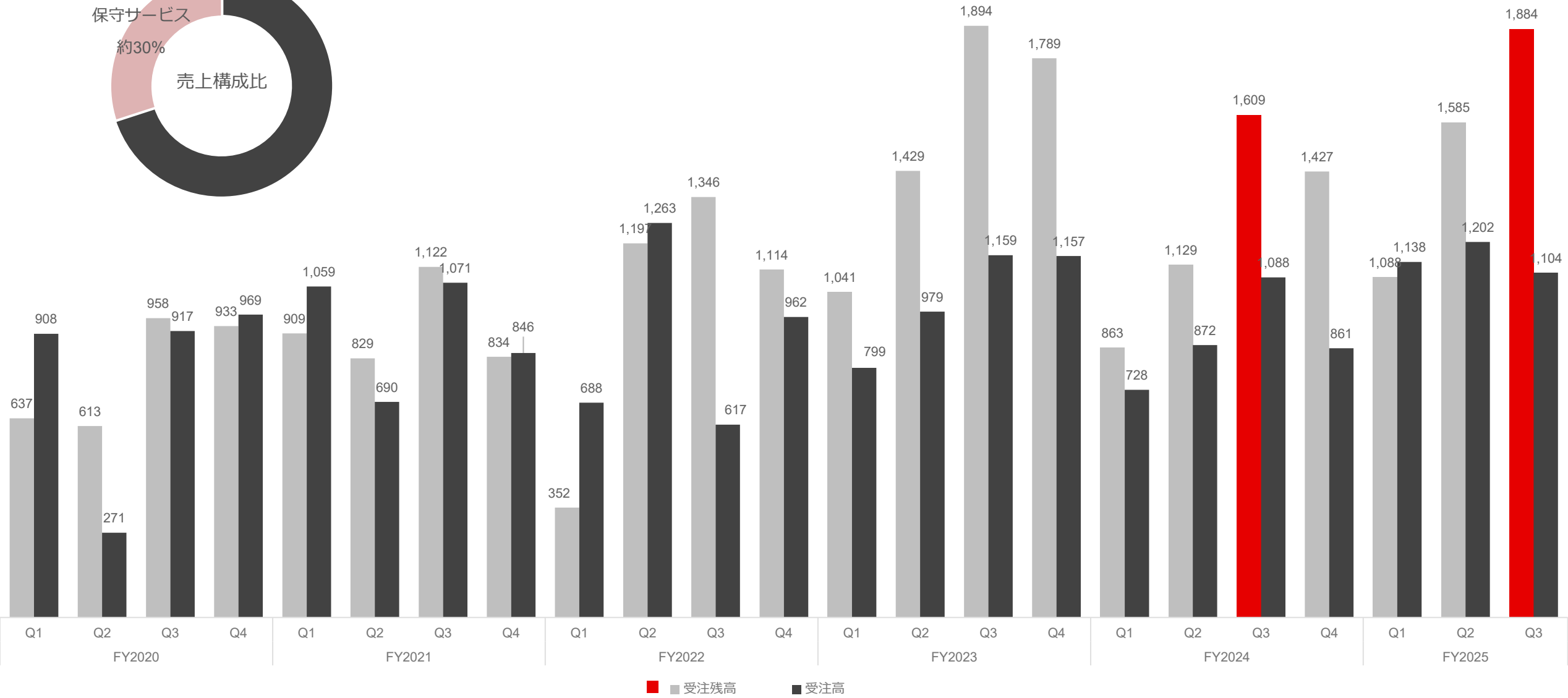
- 採用教育の強化に伴い、人件費や採用教育費用が増加だが計画線で推移。YoYで8.1%増加
- Q3FY2025の従業員数(連結、正社員)は、323人

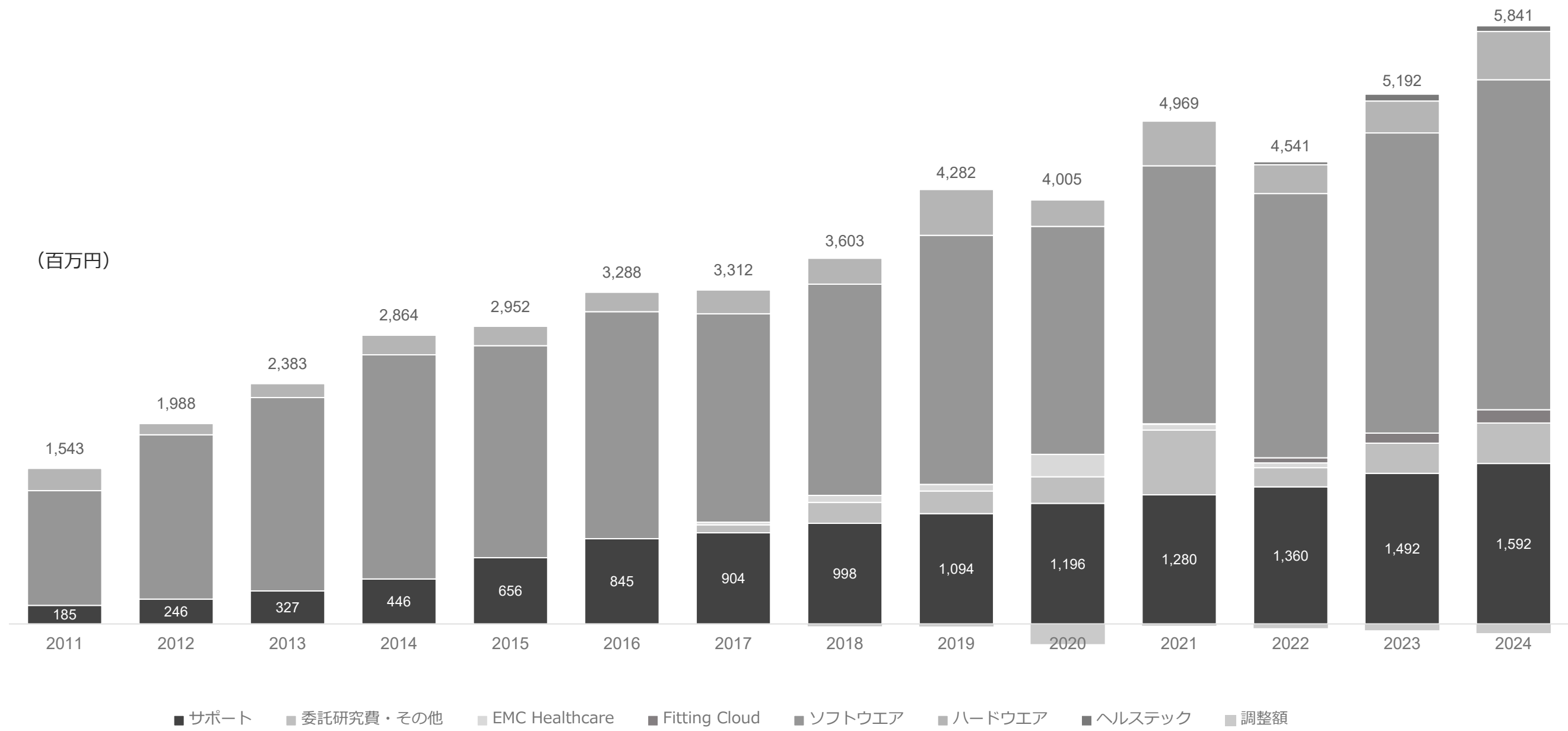


※ 22/12月期より収益認識に関する会計基準を適用
※ 23/12月期よりセグメント変更。22/12月期にセグメントを遡及して修正。公共ビジネスは21/12月期以前は医療ビジネスに包含。数値は未監査

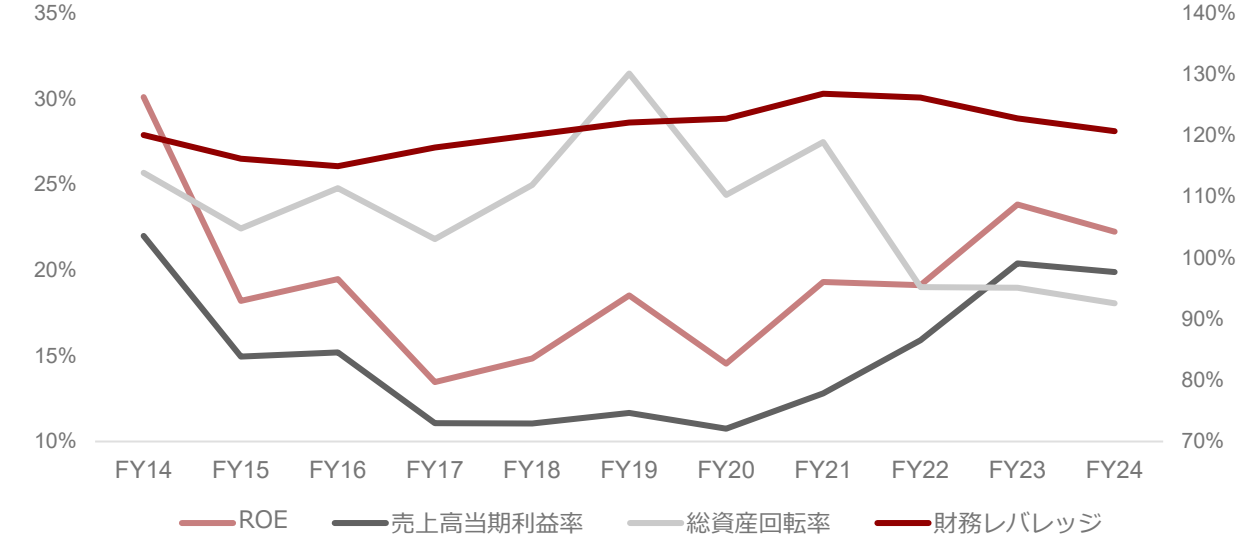


(百万円)

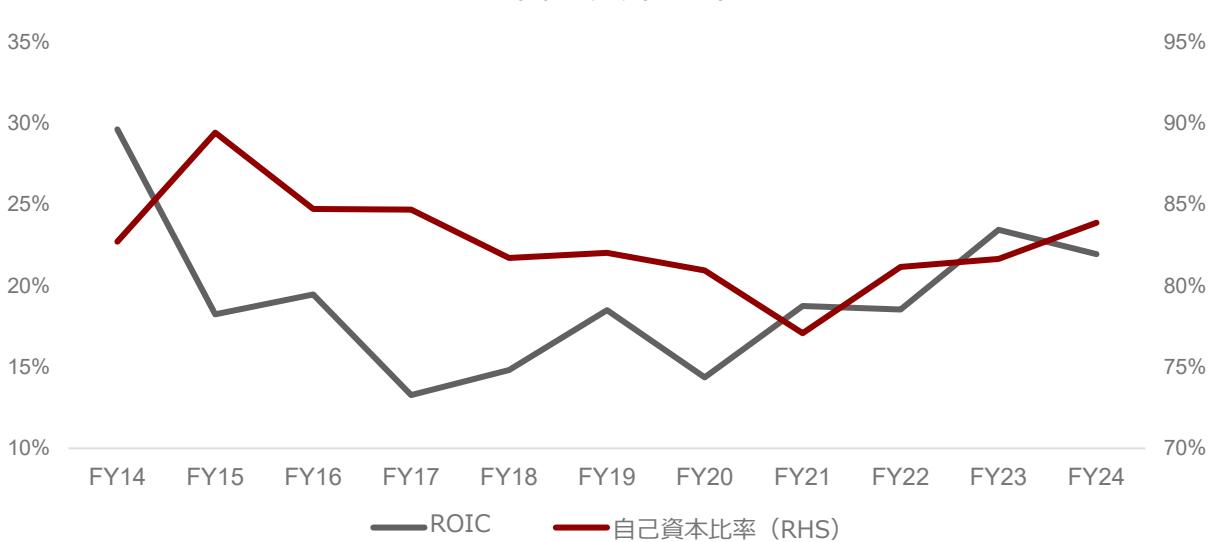




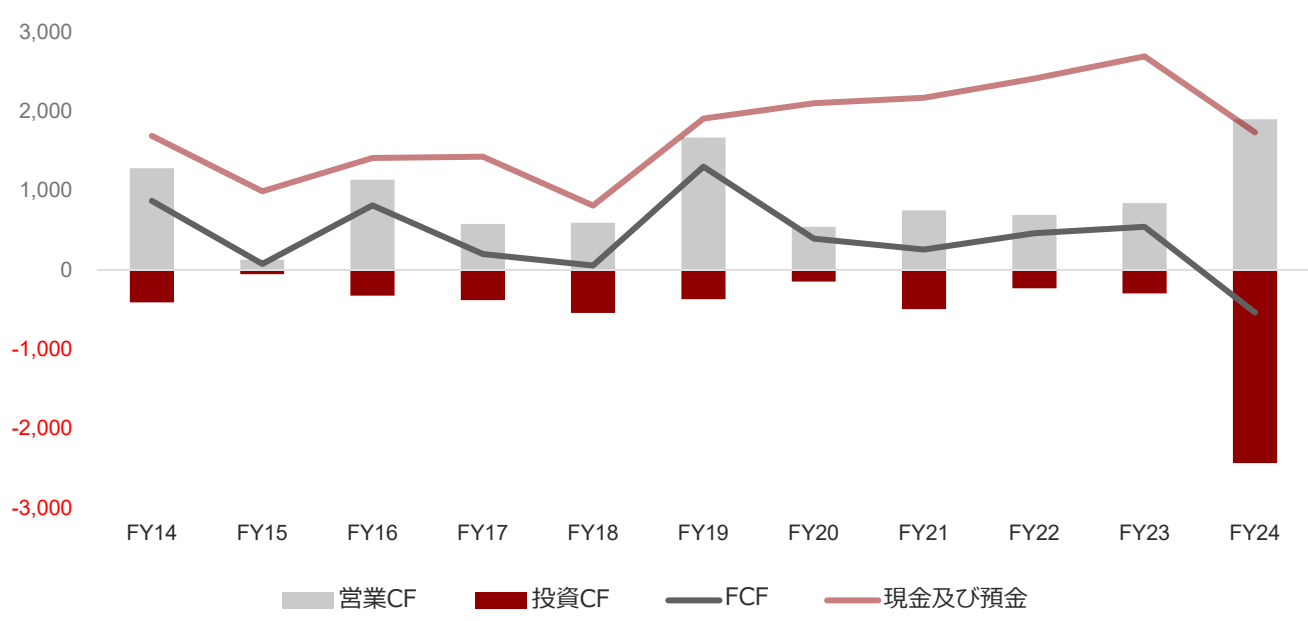
ROEと要素分解



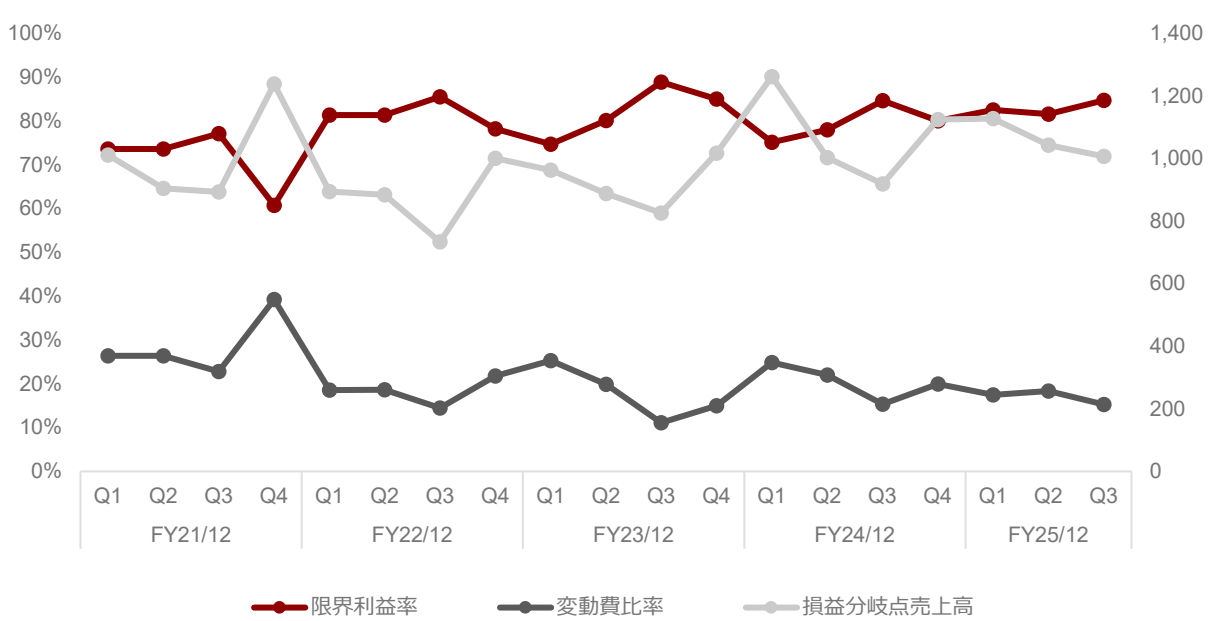
ROIC と 自己資本比率



フリーキャッシュフローの推移

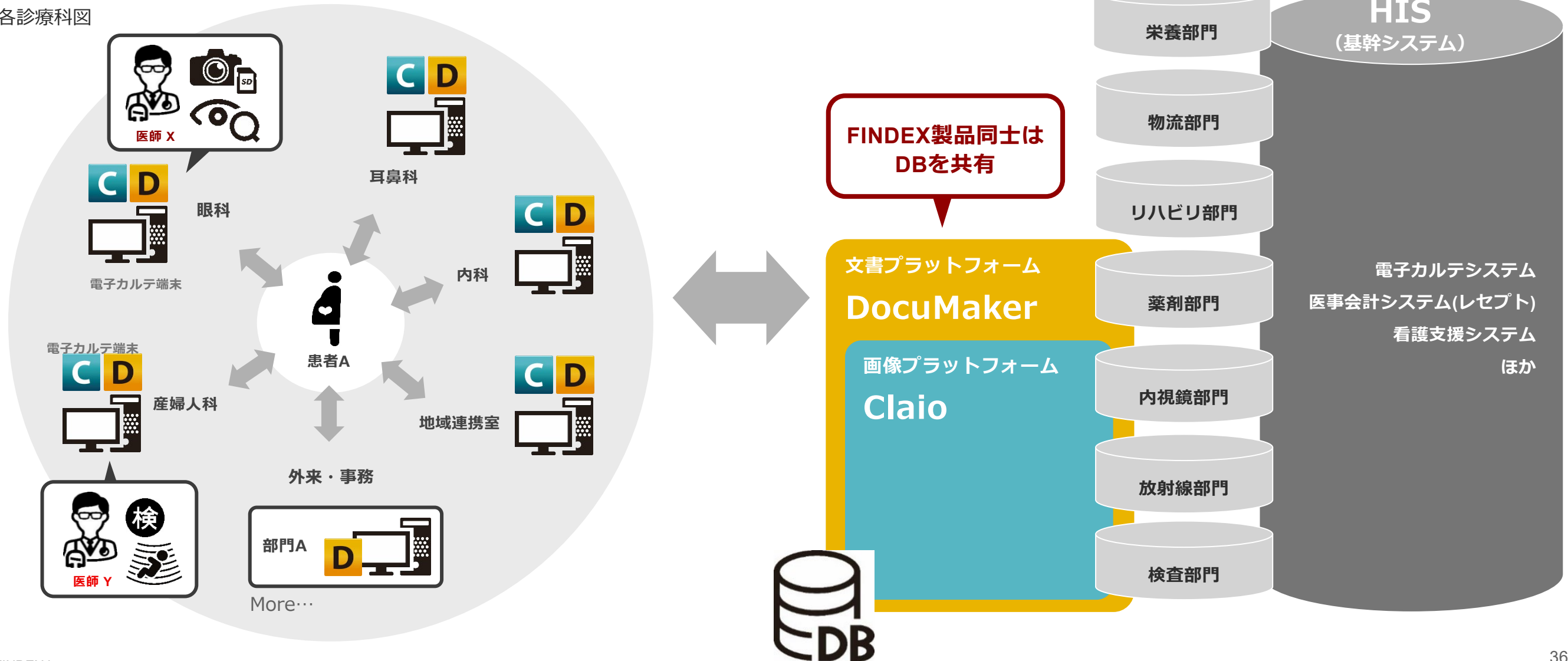


限界利益率



- ・ 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





は、患者紹介に係る病院間の連携をスムーズにする新しいクラウドサービスです

電子カルテ情報共有サービスとも連携【診療報酬点数が加算】

電子カルテ情報共有サービスだけでは共有しきれない、高画質の検査画像などを強かにカバー

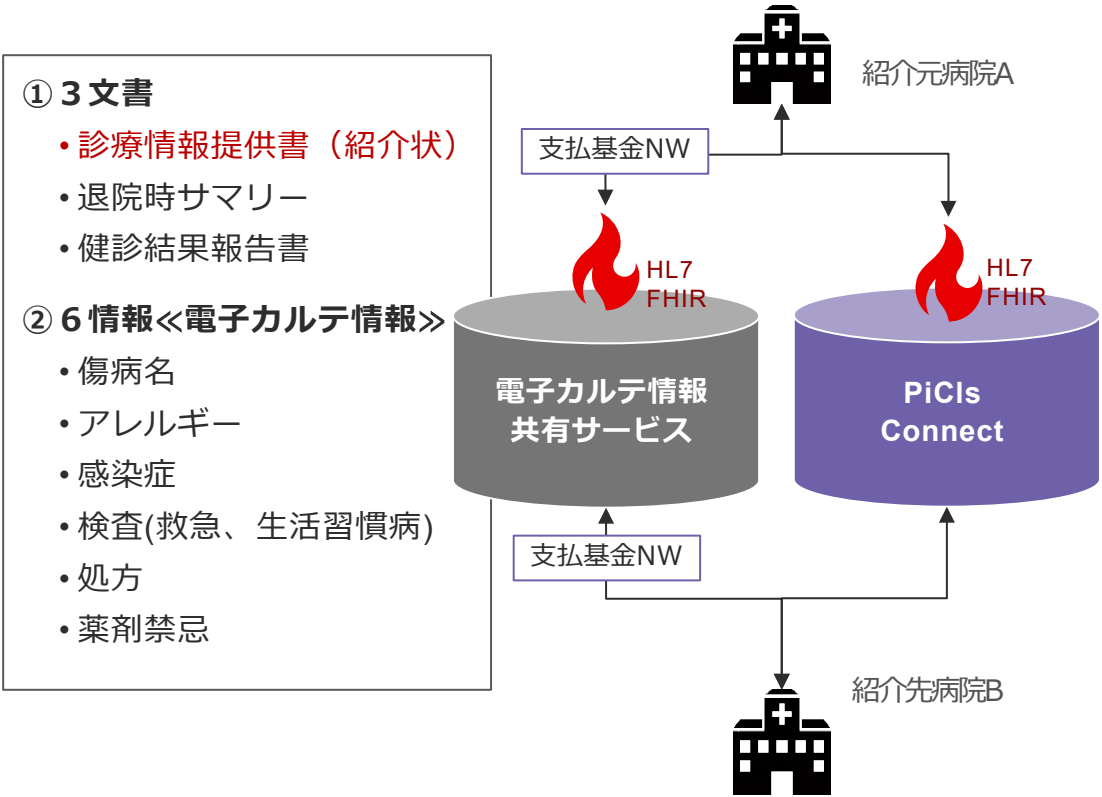
3文書6情報のうち診断書（診療情報提供書）は、当社が提供する「DocuMaker Cloud」の無料サービス内で作成が可能

医療機関同士の予約調整機能も開発中

患者ID	患者名	紹介元	受診科	診療内容	診療日時	受領日時
000012345	サンプル太郎	PiCIs 病院 外科	外科	検査画像	2025/08/22 13:11	2025/08/22 13:18
000000001	ガンカ太郎	PiCIs 病院 総合内科	内科 → 神経内科	診療情報提供書	2025/08/21 19:09	2025/08/21 19:10
000000001	ガンカ太郎	PiCIs 病院 神経内科	神経内科	診療情報提供書	2025/08/12 17:42	2025/08/12 17:42
0000012345	サンプル太郎	PiCIs 病院 外科	サンプル診療科 → 神経内科	診療情報提供書	2025/07/16 18:08	2025/07/16 18:08
0000012345	サンプル太郎	PiCIs 病院 外科	サンプル診療科 → 総合内科	診療情報提供書	2025/07/18 14:58	2025/07/16 13:41
0000000001	ガンカ太郎	PiCIs 病院 X科	Y化	診療情報提供書	2025/05/28 12:55	2025/05/28 12:55
0000000001	ガンカ太郎	PiCIs 病院 眼科	眼科 → 内科	診療情報提供書	2025/05/23 12:27	2025/05/23 12:27
0000000001	ガンカ太郎	PiCIs 病院 内科	内科	診療情報提供書	2025/05/19 20:18	2025/05/19 20:18
0000000001	ガンカ太郎	PiCIs 病院 内科	内科	診療情報提供書	2025/05/15 16:31	2025/05/15 16:31
0000000001	ガンカ太郎	PiCIs 病院 内科	内科	診療情報提供書	2025/05/15 11:22	2025/05/15 11:22

👍 電子カルテ情報共有サービス（3文書6情報）とは？

電子カルテメーカーごとに管理方法が異なる患者情報を、医療情報交換の国際標準規格「HL7 FHIR」の仕組みを利用して共有する構想。いわゆる電子カルテ情報の「標準化」を試みる政策の第一歩として、3文書6情報から開始



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

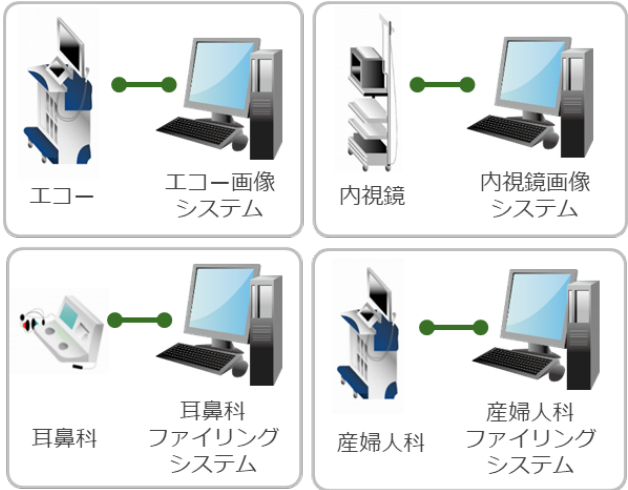


過去（Claio開発前）：
すべての機器は診療科ごとに
独立したシステムで運用

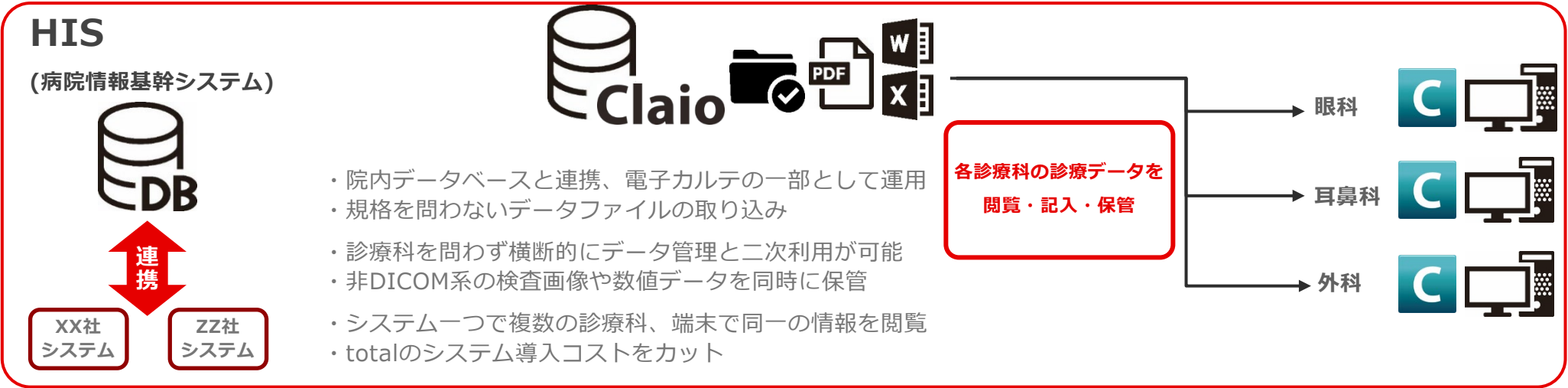
Claio導入後：
病院内のすべての機器・データ
を一元管理し運用可能に

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効です。

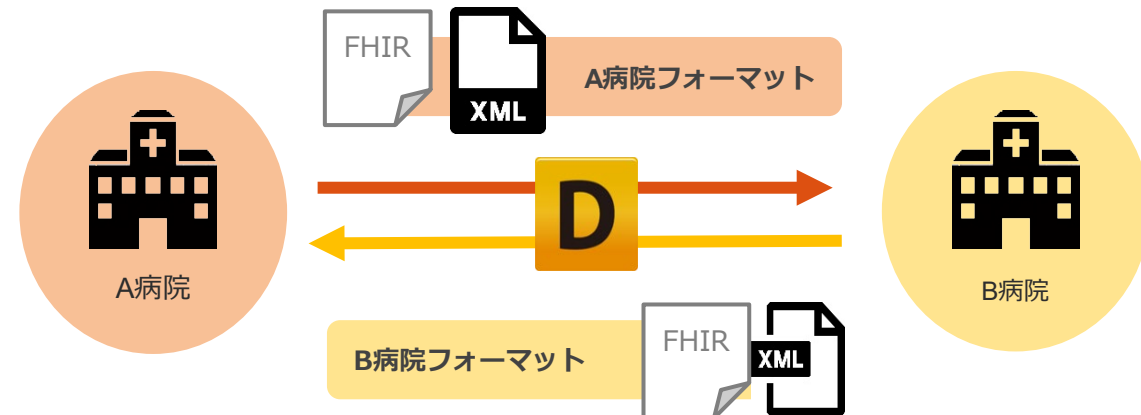
他職種間、チームを横断してシステム利用が可能

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

電子カルテ

部門システム

データを自動取得し、
DocuMakerに反映

入力

入力データ+タグキー

DocuMaker
データベース

検索

CSV

DWH/BI

FHIR

タブごとに進捗管理

履歴管理

電子カルテから
情報引用

依頼文書一覧化による
視認性の高さ



REMORA／REMORA Cloud は、診療所や小規模病院での利用に適した電子カルテシステムです。操作性が高くユーザーの好みに合わせてカスタマイズできる機能を持ち、眼科や耳鼻科などにおける複雑な診療フローにも対応できます。

画像・医療文書ともシームレスな連携

ClaioやDocuMakerとの連携実績が多い製品です。電子カルテ単体の導入に留まらず、画像・医療文書システムと併せて導入いただくケースが増えています。

眼科や耳鼻科、複雑な診療フローを支える機能

国内約1,000施設での利用実績を誇ります。検査機器が多く患者導線が複雑な診療科でもスムーズにご利用頂けるよう様々な機能を備えており、各診療科の特色に合わせて導入・運用いただけます。

販売

導入

稼働

保守

代理店体制を構築（全国約20の正規代理店）

遠くのメーカーより近くの代理店というポリシーのもと、全国約20の販売代理店と契約締結し、周辺地域での当社製品の販売活動はもちろん、急なトラブルにも代理店の担当者の方にご対応いただく体制を整備しています。

日医レセプトソフトORCA*、WebORCAクラウド版との完全互換性を実現

*ORCAとは、日本医師会が開発し、無料で提供する医療費の計算や請求を行うレセプト作成ソフトを指します

REMORA Cloudは、診断書等文書作成サービスDocuMaker Cloudを標準搭載

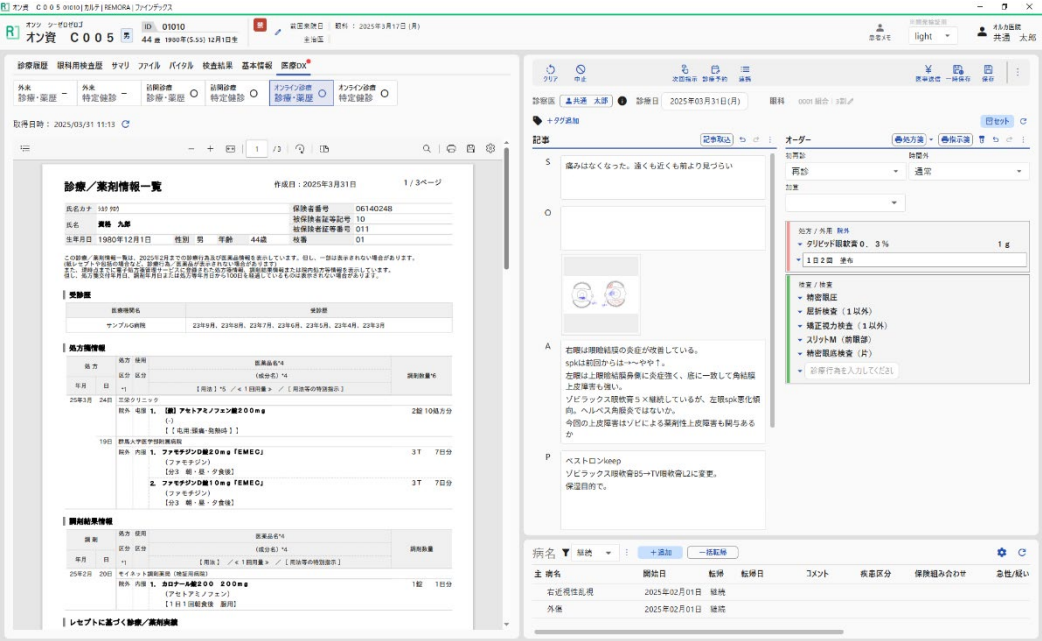
クラウドサービス同士の連携により、診療体制の更なる効率化を支援します。

専用オプションを多数用意。稼働後の機能追加も可能

- ✓ 眼科専用：G-Quick、C-peri、Claio-Cam
- ✓ 耳鼻科専用：C-Nys ME
- ✓ 入院機能、診察券発行機能 等他多数

カスタマーセンターによるきめ細やかなサポート

トラブル時の往訪対応は代理店が担当し、当社の専任のスタッフが遠隔でフォローします。クラーク数や端末数によってライセンス数の増減にも対応しています。





は、大規模病院のクラウド化を支援する当社のサービスブランドです。院内の医療データを効率よく利用し、必要な人・場所へ連携。地域包括ケア社会におけるプラットフォームの創設を目指しています。

電子トレーシングレポートサービス AAdE-Report

薬局と病院薬剤部を連携。トレーシングレポートを電子管理し、疑義照会でシームレスに対応します。

対象ユーザー：

医療者

薬局

オンライン診療支援システム On診

大規模病院ならではの複雑な診療フローを再現し、電子カルテと連携するサービスです。

対象ユーザー：

医療者

患者

患者案内アプリ Medical Avenue

受診予約から支払いまで、診療に係るすべてのフローをワンストップ管理するアプリケーションです。

対象ユーザー：

医療者

患者

初診インターネット予約サービス 予約アシスタント

大規模病院における初診インターネット予約の導入に。受付業務の切り分けにより予約センターの業務負荷を軽減します。

対象ユーザー：

医療者

患者

医療機関連携サービス Connect

紹介する患者情報のやり取りを、物理的な媒体を無くし電子上で完結。安全迅速に他院へ情報共有が実現します。

対象ユーザー：

医療者

Progressive Software Creators

Always have, Always will.

