

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ファインデックス

3649 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年1月15日(月)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

| | |
|-------------------------------------|-----------|
| 要約 | 01 |
| 1. 医療ビジネス、公共ビジネス、ヘルステックビジネスを展開 | 01 |
| 2. 2023年12月期第3四半期累計は大幅増収増益で成長加速 | 01 |
| 3. 2023年12月期は大幅増収増益予想を据え置き、さらに上振れ余地 | 02 |
| 4. 中期経営計画「Vision for 2025」 | 02 |
| 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 04 |
| 事業概要 | 06 |
| 1. 事業概要 | 06 |
| 2. 特長・強み | 10 |
| 3. 販売戦略と収益特性 | 11 |
| 4. リスク要因と課題・対策 | 14 |
| 業績動向 | 14 |
| 1. 2023年12月期第3四半期累計の業績 | 14 |
| 2. セグメント別の動向 | 16 |
| 3. 財務の状況 | 17 |
| 今後の見通し | 18 |
| ● 2023年12月期の業績見通し | 18 |
| 成長戦略 | 20 |
| 1. 中期経営計画「Vision for 2025」 | 20 |
| 2. 事業戦略の進捗状況 | 21 |
| 3. 株主還元策 | 22 |
| 4. サステナビリティ経営 | 23 |
| 5. 弊社の視点 | 23 |

■ 要約

医療データ管理システムや文書管理システムを開発・販売する 研究開発型 Tech 企業

ファインデックス <3649> は、医療データ管理システムや文書管理システムなどのソリューションを開発・販売する研究開発型の Tech 企業である。企業理念である「価値ある技術創造で社会を豊かにする」を実現するため、医療機関の診療を支援する DX ソリューションを主力とするほか、官公庁・地方自治体の行政 DX を支援するソリューションも展開し、さらに医療機器の開発・販売も推進している。

1. 医療ビジネス、公共ビジネス、ヘルステックビジネスを展開

同社はセグメント区分（2023年12月期より変更）を、医療機関向けに医療データ管理システムなど各種システムの開発・販売・保守等を行う「医療ビジネス」、官公庁・地方自治体向けに公文書管理システムの販売・保守等を行う「公共ビジネス」、視線分析型視野計の開発・販売・保守等を行う「ヘルステックビジネス」としている。現状は医療ビジネスが収益の大部分を占め、公共ビジネスとヘルステックビジネスは成長途上の段階となっている。同社の特長・強みとしては、専門知識を持ったエンジニアとコンサルタントの集団であること、少数精鋭の組織による高利益率なビジネスモデルであること、高い専門性と汎用性を兼ね備えた製品ラインナップを有していることなどが挙げられる。なお同社のシステム導入数は増加基調であり、導入率は全国の国立大学病院で約75%、400床以上の大規模病院で約40%に達している。同社の競争優位性を示す数値と言えるだろう。

2. 2023年12月期第3四半期累計は大幅増収増益で成長加速

2023年12月期第3四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比15.8%増の3,474百万円、営業利益が同63.2%増の796百万円、経常利益が同56.7%増の820百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同62.2%増の567百万円となった。医療ビジネスの成長が牽引して大幅増収増益だった。医療ビジネスにおいては導入病院数が順調に増加し、収益性の高いパッケージ販売（代理店販売）や保守・サポート料などストック収益も好調に推移した。営業利益率は同6.6ポイント上昇して22.9%となった。四半期別に見ると、第1四半期は売上高が前年同期比1.0%減の1,251百万円で営業利益が同22.2%減の288百万円、第2四半期は売上高が同2.9%増の997百万円で営業利益が同27.8%増の108百万円、第3四半期は売上高が同59.9%増の1,225百万円で営業利益が同1,128.9%増の399百万円となった。第1四半期は収益認識に関する会計基準適用の影響などで一時的に減収減益となったが、第2四半期はパッケージ販売の好調などにより増収増益となり、さらに第3四半期は医療ビジネスの中でもコンサルティング部門の成長が加速して大幅増収増益となった。

要約

3. 2023年12月期は大幅増収増益予想を据え置き、さらに上振れ余地

2023年12月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が前期比11.5%増の5,065百万円、営業利益が同27.7%増の1,313百万円、経常利益が同26.0%増の1,330百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.7%増の923百万円としている。医療ビジネスの拡大により大幅増収増益を見込んでいる。医療ビジネスでは主力の画像ファイリングシステム「Claio」を中心に新規・追加導入の増加、パッケージの拡販、新たなビジネスモデルへの取り組みを推進する。公共ビジネスでは公文書管理・電子決裁システム「DocuMaker Office」の拡販と月額利用料収入の積み上げを推進する。ヘルステックビジネスでは視線分析型視野計「GAP」の販売計画遅れの巻き返しを図るべく、販売パートナーとの協業を強化する方針だ。通期会社予想に対する第3四半期累計の進捗率は売上高が68.6%、営業利益が60.7%、経常利益が61.7%、親会社株主に帰属する当期純利益が61.5%とやや不足感があるように見えなくない。しかしながら、年末年始にシステム導入が集中する傾向が強く、期初時点で下期偏重の計画となっており、おおむね順調に推移していると判断して良いだろう。さらに、新規・追加導入病院数の増加に伴ってストック型のメンテナンス収益が増加基調であること、第3四半期に成長が加速していること、第3四半期末時点の受注残高が過去最高水準であることなどを勘案すれば、上振れ余地があると弊社では見ている。

4. 中期経営計画「Vision for 2025」

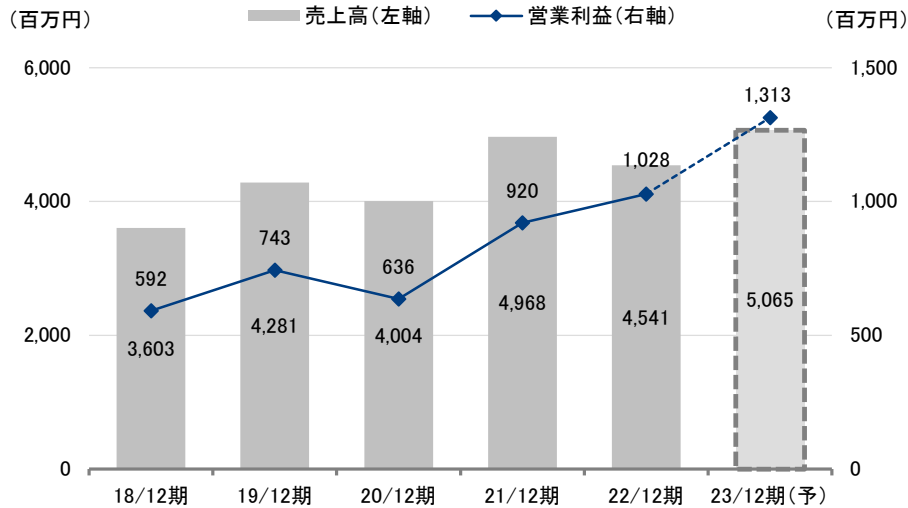
同社は成長戦略として中期経営計画「Vision for 2025」（2021年12月期～2025年12月期）を策定し、最終年度2025年12月期の経営目標数値（2023年2月13日付で修正値を公表）として売上高6,330百万円、経常利益2,100百万円などを掲げている。基本戦略としては（1）経営資源の集中、（2）高度な研究開発の促進、（3）持続可能な社会形成への貢献を掲げている。なおM&Aについては、潤沢な現金及び預金の活用に向けてM&Aセクションを設置し、積極的に取り組む方針である。2023年12月期第3四半期時点の事業戦略の進捗状況としては、ヘルステックビジネスにおいては販売が遅れているものの、医療ビジネスと公共ビジネスについてはおおむね順調である。医療ビジネスにおいては、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新設（2023年1月）し、早くも大規模病院の継続案件を受注するなど収益に大きく貢献している。また大規模病院を中心とするクロスセル販売、メンテナンスを含めた包括的なサービス提供、導入コストの低いパッケージ製品の拡販による高利益率化なども順調に進捗した。公共ビジネスでは地方自治体での落札が順調であり、月額利用料収入が順調に積み上がる収益構造となりつつある。さらに、導入・案件落札の増加に伴って知名度上昇という効果も見られた。

Key Points

- ・医療データ管理システムや文書管理システムなどを開発・販売する研究開発型のTech企業
- ・全国の国立大学病院における同社システム導入率は約75%
- ・2023年12月期第3四半期累計は大幅増収増益で成長加速
- ・2023年12月期通期は大幅増収増益予想を据え置き、さらに上振れ余地
- ・2025年12月期の目標は売上高6,330百万円、経常利益2,100百万円
- ・利益率の上昇が顕著である点を評価、軽度認知障害の研究にも注目

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

企業理念は「価値ある技術創造で社会を豊かにする」

1. 会社概要

同社は医療データ管理システムや文書管理システムなどのソリューションを開発・販売する研究開発型の Tech 企業である。企業理念である「価値ある技術創造で社会を豊かにする」を実現するため、医療機関の診療を支援する DX ソリューションを主力とするほか、官公庁・地方自治体の行政 DX を支援するソリューションも展開し、さらに医療機器の開発・販売も推進している。

2023年12月期第3四半期末時点で、本社は東京都千代田区、事業拠点は四国支社（愛媛県松山市）、大阪支店（大阪市中央区）、福岡支店（福岡市中央区）、札幌支店（札幌市北区）、那覇支店（沖縄県那覇市）、京都支店（京都市中京区）、新潟支店（新潟市中央区）に展開している。グループは同社、連結子会社1社（フィッティングクラウド（株））及び持分法適用関連会社1社（EMC Healthcare（株））で構成されている。フィッティングクラウドはクラウドを利用した IT サービスを提供している。連結ベースの総資産は 5,075 百万円、純資産は 4,358 百万円、自己資本比率は 85.8%、発行済株式総数は 26,608,800 株（自己株式 962,288 株含む）、従業員数は 306 名である。

会社概要

2. 沿革

1985年1月に四国環衛興業(株)を愛媛県松山市に設立(1992年5月に商号を(株)シェイクハンズに変更、1993年7月に商号を(株)パイオニア四国に変更)した。1994年5月から医療システム開発事業を開始し、1998年3月に商号を(株)ピーエスシーに変更、2002年12月に電子カルテ「REMORA」をリリース、2003年10月に画像ファイリングシステム「Claio」をリリースした。2014年11月に商号を現在のファインデックスに変更し、2017年1月に松山本社を四国支社へ名称変更して本社を東京に一本化、同年2月にイーグルマトリックスコンサルティング(株)を設立(2018年8月に商号をEMC Healthcareに変更、2022年7月に連結子会社から持分法適用関連会社に異動)した。2019年2月に健診施設向け視線分析型視野計「GAP-screener」を、2021年4月に視線分析型視野計「GAP」をリリースし、2021年4月にはフィッティングクラウドを設立した。

株式関係では、2011年3月に大阪証券取引所(以下、大証)JASDAQに上場、2013年7月に大証と東京証券取引所(以下、東証)の統合に伴い東証JASDAQに上場、2014年11月に東証1部に上場、2022年4月に東証の市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行した。

ファインデックス | 2024年1月15日(月)
3649 東証プライム市場 | <https://findex.co.jp/ir/index.html>

会社概要

沿革

| 年月 | 項目 |
|----------|--|
| 1985年 1月 | 愛媛県松山市に四国環衛興業(株)を設立 |
| 1992年 5月 | 商号を(株)シェイクハンズに変更 |
| 1993年 7月 | 商号を(株)バイオニア四国に変更 |
| 1994年 5月 | 医療システム開発事業を開始 |
| 1998年 3月 | 商号を(株)ピーエスシーに変更 |
| 2000年 9月 | 愛媛県医師会、愛媛大学医療情報部などと、医師会イントラネットワークの構築等についての共同研究を開始 |
| 2001年 3月 | (公社)日本医師会のORCAプロジェクト一次開発メンバーとして、日医標準レセプトソフトの開発サポートに参加 |
| 2001年 5月 | 旧通産省「先進的IT活用による医療を中心としたネットワーク化推進事業」の四国4県電子カルテネットワーク連携プロジェクトに愛媛県ベンダーとして参加 |
| 2002年 5月 | 電子カルテ研究開発のビジネスモデルが2002年度及び2003年度の「愛媛県アクティブベンチャー支援事業」に採択 |
| 2002年12月 | 電子カルテ「REMORA」をリリース |
| 2003年 4月 | 東京支店を東京都港区に開設 |
| 2003年10月 | 画像ファイリングシステム「Claio」をリリース |
| 2006年 2月 | 本社を愛媛県松山市永木町に移転 |
| 2009年10月 | 大阪支店を大阪市中央区に開設 |
| 2011年 3月 | 大阪証券取引所(以下、大証)JASDAQに株式上場 |
| 2012年11月 | 札幌支店を札幌市北区に、福岡支店を福岡市博多区にそれぞれ開設 |
| 2013年 7月 | 大証と東京証券取引所(以下、東証)の統合に伴い東証JASDAQに上場 |
| 2014年11月 | 商号を(株)ファインデックスに変更 東証JASDAQから同市場第一部に上場 |
| 2015年 7月 | (株)トライフォーの事業を譲受 |
| 2017年 1月 | 松山本社を四国支社へ名称変更し、本社を東京に一本化 |
| 2017年 2月 | 連結子会社イーグルマトリックスコンサルティング(株)を設立 |
| 2018年 8月 | イーグルマトリックスコンサルティングがEMC Healthcare(株)に商号変更 |
| 2019年 2月 | 健診施設向け視線分析型視野計「GAP-screener」をリリース |
| 2019年 8月 | 那覇支店を那覇市久米に開設 |
| 2020年12月 | 東京本社を東京都千代田区に移転 |
| 2021年 2月 | DigitalEntertainment Asset Pte. Ltd.へ出資 |
| 2021年 3月 | (株)CROSS SYNCへ出資 |
| 2021年 4月 | 視線分析型視野計「GAP」をリリース 連結子会社フィッティングクラウド(株)を設立 京都支店を京都市中京区に開設 |
| 2021年 5月 | 新潟支店を新潟市中央区に開設 |
| 2022年 4月 | 東証の市場再編に伴い同市場第一部からプライム市場へ移行 本店を東京本社に移転 |
| 2022年 7月 | EMC Healthcareにおける役員・従業員によるストックオプション行使により、連結子会社から持分法適用関連会社に異動 |
| 2023年 9月 | クラウドサービスを中心とした新ブランド「PiClS」を立ち上げ |

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

医療ビジネス、公共ビジネス、ヘルステックビジネスを展開

1. 事業概要

セグメント区分（2023年12月期より変更、従来のシステム開発事業を医療ビジネスと公共ビジネスに区分、ヘルステック事業をヘルステックビジネスに名称変更）は、医療機関向けに医療データ管理システムなど各種システムの開発・販売・保守等を行う「医療ビジネス」、官公庁・地方自治体向けに公文書管理システムの販売・保守等を行う「公共ビジネス」、視線分析型視野計の開発・販売・保守等を行う「ヘルステックビジネス」としている。

現状は医療ビジネスが収益の大部分を占め、公共ビジネスとヘルステックビジネスは成長途上の段階となっている。旧セグメント区分の過去4期（2019年12月期～2022年12月期）の売上高営業利益率は、システム開発事業（実質的に医療ビジネス）が主力製品の順調な拡大、パッケージ販売の増加に伴う個別カスタマイズ工数の削減、導入病院数の増加に伴うストック収益（保守・サポート等）の増加などの効果により、大幅に上昇（2019年12月期の20.3%から2022年12月期には27.6%まで上昇）している。なお、同社の四半期業績には季節変動要因があるため参考値となるが、2023年12月期第3四半期累計は医療ビジネスの好調推移に加えて、公共ビジネスの黒字転換も寄与して、全体の営業利益率が前年同期に比べて大幅に上昇した。

事業概要

セグメント別の推移

(単位：百万円)

| 旧セグメント区分 | 19/12期 | 20/12期 | 21/12期 | 22/12期 |
|----------|---------|----------|---------|---------|
| 売上高 | 4,281 | 4,004 | 4,968 | 4,541 |
| システム開発事業 | 4,227 | 3,983 | 4,919 | 4,471 |
| ヘルステック事業 | 53 | 21 | 49 | 69 |
| 売上高構成比 | 100% | 100% | 100% | 100% |
| システム開発事業 | 98.7% | 99.5% | 99.0% | 98.5% |
| ヘルステック事業 | 1.3% | 0.5% | 1.0% | 1.5% |
| 営業利益 | 743 | 636 | 920 | 1,028 |
| システム開発事業 | 856 | 851 | 1,137 | 1,233 |
| ヘルステック事業 | -113 | -215 | -217 | -205 |
| 売上高営業利益率 | 17.4% | 15.9% | 18.5% | 22.6% |
| システム開発事業 | 20.3% | 21.4% | 23.1% | 27.6% |
| ヘルステック事業 | -209.8% | -1013.0% | -440.9% | -296.4% |

| 新セグメント区分 | 22/12期3Q 累計 | 23/12期3Q 累計 |
|------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 2,999 | 3,474 |
| 医療ビジネス | 2,872 | 3,321 |
| 公共ビジネス | 62 | 112 |
| ヘルステックビジネス | 64 | 40 |
| 売上高構成比 | 100% | 100% |
| 医療ビジネス | 95.8% | 95.6% |
| 公共ビジネス | 2.1% | 3.2% |
| ヘルステックビジネス | 2.1% | 1.2% |
| 営業利益 | 488 | 796 |
| 医療ビジネス | 704 | 892 |
| 公共ビジネス | -53 | 9 |
| ヘルステックビジネス | -162 | -105 |
| 売上高営業利益率 | 16.3% | 22.9% |
| 医療ビジネス | 24.5% | 26.9% |
| 公共ビジネス | -85.8% | 8.4% |
| ヘルステックビジネス | -252.9% | -257.3% |

注1：22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

注2：23/12期よりセグメント区分変更（従来のシステム開発事業を医療ビジネスと公共ビジネスに区分）

注3：売上高は内部売上を含まず

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 医療ビジネス

医療ビジネスは、大学病院からクリニックまで全国の医療機関へ、診療を支援するソリューションを提供している。医療機関では診療科ごとに高い専門性が求められるため、様々な診療科に合わせた各種システムを提供しているほか、それぞれのシステムが持つデータを一元管理することで、診療業務の効率化や医療の質の向上に貢献している。

事業概要

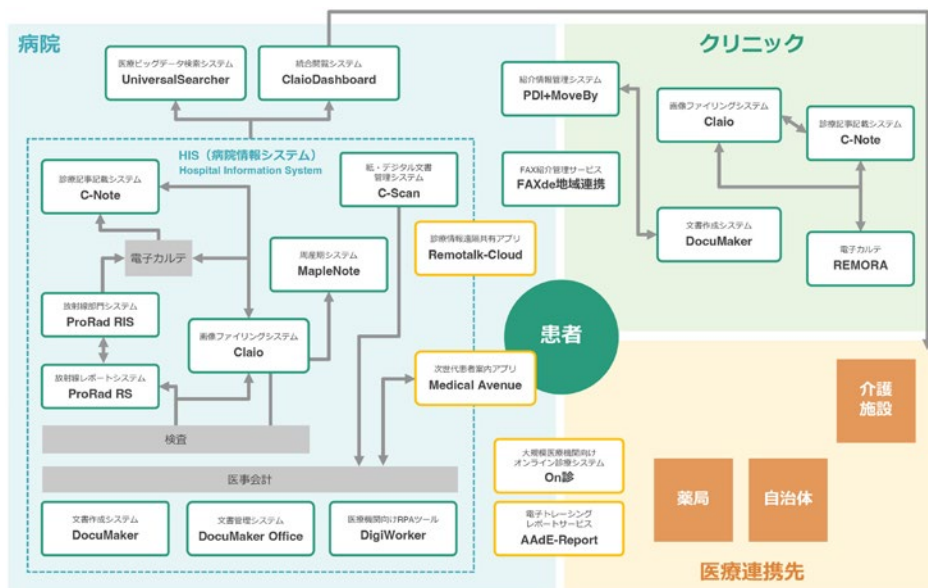
2023年12月期第3四半期累計の全社売上高に対する医療ビジネスの売上高構成比は95.6%で、サービス種類別の内訳はソフトウェアが51.6%、ハードウェアが5.8%、サポートが32.4%、その他が5.8%だった。同社のシステム販売は、現状は医療機関が自社サーバを利用するオンプレミス系システムが主力となっている。医療機関においては、災害対応や個人データ保護など高度なセキュリティが求められるためである。ただし中長期的なクラウド化の流れに対応してクラウド系システムの開発・拡販にも注力している。

主要製品は売上高の約3割を占める画像ファイリングシステム「Claio」である。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ある。ユーザー数は2023年10月末時点で1,500件を突破した。

この他の製品として、オンプレミス系システムでは統合閲覧システム「ClaioDashboard」、医療ビッグデータ検索システム「UniversalSearcher」、診療記事記載システム「C-Note」、電子カルテ「REMORA」、放射線部門システム「ProRad RIS」、紹介情報管理システム「PDI + MoveBy」に加え、医事会計分野（医療機関の事務部門）向けとして文書作成システム「DocuMaker」、文書管理システム「DocuMaker Office（医療機関）」などがある。クラウド系システムでは診療情報遠隔共有アプリ「Remotalk-Cloud」、次世代患者案内アプリ「Medical Avenue」、大規模医療機関向けオンライン診療システム「On診」、電子トレーシングレポートサービス「AAdE-Report」などがある。

2023年9月には既存のクラウドサービスを中心とした新たな製品ブランド「PiCls」を立ち上げた。「Medical Avenue」をブランドのコア製品と位置づけたうえで、医療コミュニティの形成をサポートする各種機能の充実を図ることが狙いだ。同日には、診療情報転送システム「PiCls Referral」及び初診インターネット予約サービス「PiCls 予約アシスタント」の販売も開始した。また2023年10月には連結子会社のフィッティングクラウドと京都大学医学部附属病院が、生成AIの利用による診療現場における文書作成タスクの省力化を目的として共同研究を開始した。

医療ビジネスの主要製品



出所：決算補足説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

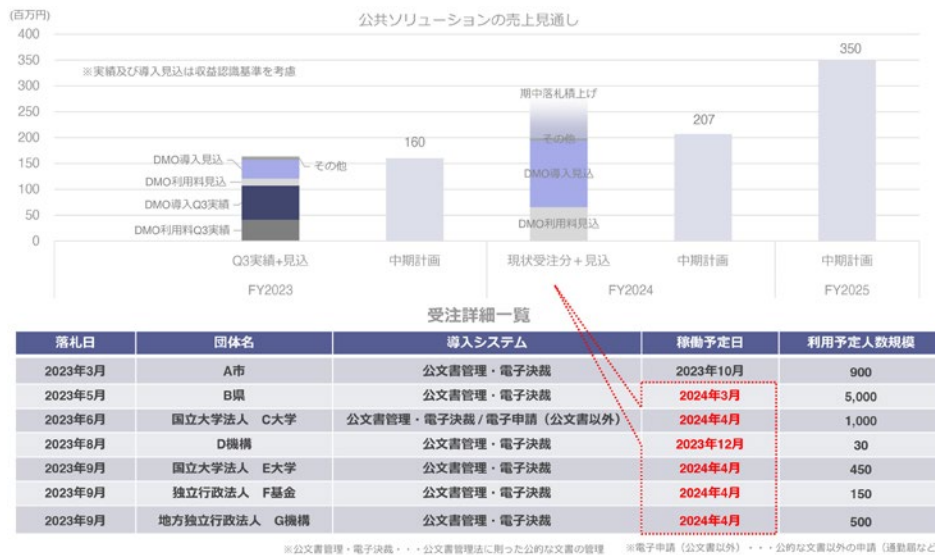
事業概要

(2) 公共ビジネス

公共ビジネスは、医療機関向けソリューションで蓄積したノウハウを活用し、官公庁・地方自治体の行政DXや医療機関の事務DXを支援するソリューションとして、法律に準拠した公文書管理・電子決裁システム「DocuMaker Office」やDX推進コンサルティングを提供している。

今後の販売戦略としては、中小規模の案件（代理店販売が中心）での導入実績を積み上げながら、マーケットサイズの大きい独立行政法人、公社・公益法人、大規模自治体へ販売を強化（直販）してきた。また、大規模案件への拡販を見据えるとともに、受注確度の高い案件が複数存在するため獲得に向けて人材を補強する。

DocuMaker office の受注状況



出所：決算補足説明資料より掲載

(3) ヘルステックビジネス

ヘルステックビジネスは、新しい発想と最先端の技術によって新しい視野検査方法を確立し、自覚症状に乏しい視野異常の早期発見やビッグデータを活用したビジネスを展開している。具体的には2019年2月に視線分析型視野計「GAP-screener」の国内医療機器届出が完了して販売を開始、2021年4月にハイグレード版の視線分析型視野計「GAP」（国内医療機器届出は2019年1月に完了）の販売を開始した。世界初の測定方法を採用して京都大学医学部附属病院眼科と共に自社開発した視野検査装置である。

既存製品の場合は、患者が自身の感覚で「見える／見えない」を判断するため、間違い・思い違いが発生する可能性があるが、「GAP」の場合は、検査機器が自動で「見える／見えない」を判断するため、間違い・思い違いが発生しないというメリットがある。このほか既存製品に対する優位性として、3～5分で両眼の検査が終了するため1日当たりの検査数が増加する、ヘッドマウント型で持ち運びが可能な上、暗室も不要なため、場所を選ばず待合室・往診・健診でも検査ができる、一般的な視野検査装置と違い検査中ずっと眼を動かさないように一点を見つめている必要がないため検査対象者の負担が少ないなどが挙げられる。

事業概要

事業戦略としては、現在は研究開発投資が先行し、販売本格化に向けて体制を強化している段階だが、国内市場では医療機関（一般病院 2,360 施設、クリニック 8,244 施設）への機器一式販売を眼科機器ディーラー等の代理店が、健診施設・人間ドック（約 1,799 施設）への健診版「GAP-screener」の販売（検査毎の従量課金方式）を同社及び豊田通商<8015>が行う。なお海外に関しては、2022年8月に欧州医療機器規制（EU-MDR）の各種手続きが完了し、EU地域での販売準備を進めていた。そして2023年12月にレクザムを通じて、欧州・中東・アフリカ地域向けに「GAP」の出荷を開始した。レクザムのOEM製品として「FIELDNavigator」の名称で、約50ヶ国で販売される。また現在インドでの販売に向けて薬事承認の準備を進めている。

さらに「GAP」は、MCI※（軽度認知障害）の早期発見にも有用であるため、国立研究開発法人日本医療研究開発機構（AMED）の令和3年度医工連携・人工知能実装研究事業において「視点反応・眼球運動のデジタルフェノタイプを活用した軽度認知機能異常スクリーニングプログラムの研究開発」が採択（京都大学と共同）された。視野検査による軽度認知障害の早期発見や診断装置の開発を目指して大学病院との共同研究を進めている。

※ MCIはMild Cognitive Impairmentの略で、軽度認知障害と呼ばれる。認知症と完全に診断される一歩手前の状態を指す。

高い専門性や豊富な製品ラインナップが特長・強み

2. 特長・強み

同社の特長・強みとしては、専門知識を持ったエンジニアとコンサルタントの集団であること、少数精鋭の組織による高利益率なビジネスモデルであること、高い専門性と汎用性を兼ね備えた製品ラインナップを有していることなどが挙げられる。同社の従業員数は約300名（2023年12月期第3四半期末時点では306名、人員構成比はプログラマーが28%、営業・SEが40%、カスタマーサービスが13%、管理が17%、役員が2%）と少数精鋭であり、従業員の過半数は、ハードウェアやシステム開発にとどまらず、医療に関しても豊富な知識を持つエンジニアである。セールsteamにおいても、専門知識を持つコンサルタントが医療関係者と直接やり取りを重ね、医療システムの提案・導入・フォローを行う。販売面では、各地域における販売代理店を活用することで高い利益率を維持している。また、医療機関が求めている情報インフラをワンストップで提供できる製品ラインナップに加えて、価格競争力の面でも競合優位性を維持している。例えば、医療機関が診療科ごとにシステムを導入する場合、同社の「Claio」を活用すれば「Claio」のインフラ機能を共有できるため、医療機関はトータル導入コストを抑制できるメリットがある。

注力ターゲットは大学病院及び大規模病院、導入数は増加基調

3. 販売戦略と収益特性

同社は医療ビジネスの販売戦略として、最大のリードユーザーである大学病院及び大規模病院を注力ターゲットとしている。これらについては同社が直接営業し、中小規模病院・診療所向けについては各地の販売代理店を活用している。2023年12月期第3四半期累計の代理店販売比率は23.3%（ソフトウェアが13.3%、ハードウェアが0.3%、サポートが9.7%）だった。医師は一般的に大学病院でキャリアをスタートした後、臨床医、研究医、開業医へシフトするが、大学病院で同社のシステムを利用して同社製品の利便性や信頼性の高さを体験することにより、臨床医、研究医、開業医へシフトした後も同社製品を導入する傾向がある。このため同社が積極的に営業活動を行わなくても、病院側からのシステム導入依頼が増加する。

また、大学病院をはじめとする大規模病院ではシステム調達規模が大きく、一般的に競争入札となるため大手Sierやメーカーとの共同入札となる。収益面で見ると、売上の主力は受注金額の大きい大規模病院向けだが、1年以上前から要件定義などに関する調整が必要になるほか、契約後の個別カスタマイズやデータ移行作業などで一時的費用が発生することもあり、個別案件によって利益率が変動しやすい傾向がある。これに対して販売代理店経由の場合は、大規模病院に比べて1件当たりの受注金額が小さく販売手数料も必要となるが、同社の直接の営業コストが抑制されるだけでなく、個別カスタマイズが不要なパッケージ販売が多いため、結果的に利益率が高くなる傾向がある。同社は今後、パッケージ販売を拡大して、さらなる利益率向上を目指す方針である。

一般的に医療システムは、サーバやPCの耐用年数に合わせて5～7年サイクルで更新される。売上サイクルは、初期導入費用が大学病院・大規模病院では100百万円～200百万円、中小規模病院・診療所では20百万円～100百万円、導入後（5～6年）の保守・サポート料が大学病院・大規模病院では7百万円～15百万円/年、中小規模病院・診療所では1.5百万円～7百万円/年となる。さらに更新に合わせアイテムを追加するといったクロスセル戦略によって売上拡大を推進している。1施設当たりパッケージ平均導入件数は、大規模病院では2018年12月期には4.04件だったが2023年12月期第3四半期には4.60件まで増加している。

事業概要

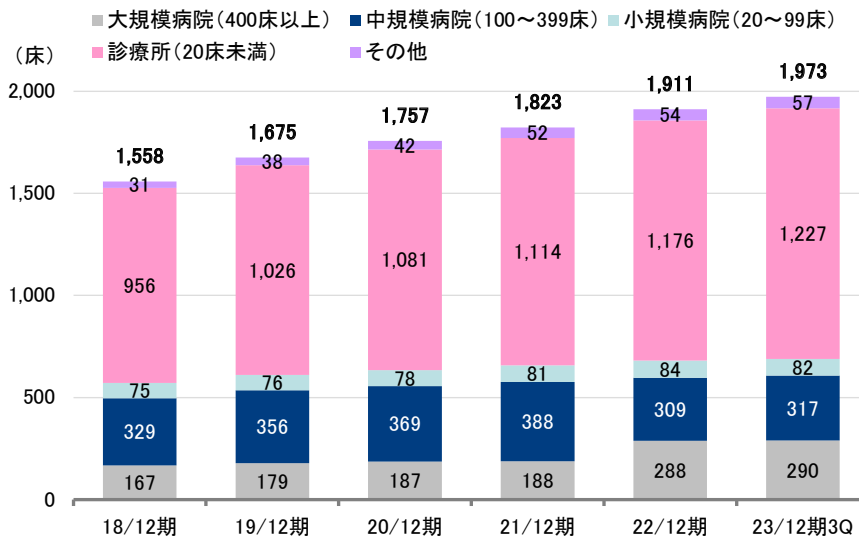
1 施設当たりパッケージ平均導入件数



出所：決算補足説明資料より掲載

同社の医療システムユーザー数（売り切り製品を含まずに算出）は増加基調である。2023年12月期第3四半期末時点では1,973施設となり、2018年12月期末時点の1,558施設に対して26.6%増加した。ユーザー継続率はおおむね99%前後で推移している。最大のリードユーザーである全国の国立大学病院における同社システム導入率は約75%、400床以上の大規模病院においては約40%に達している。同社の競合優位性を示す数値と言えるだろう。また、全社ベースの売上高は大型案件によって変動する可能性があるが、ストック収益となる保守・サポート売上は導入病院数の増加に伴って増加基調となっている。

医療システムのユーザー数の推移



注：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

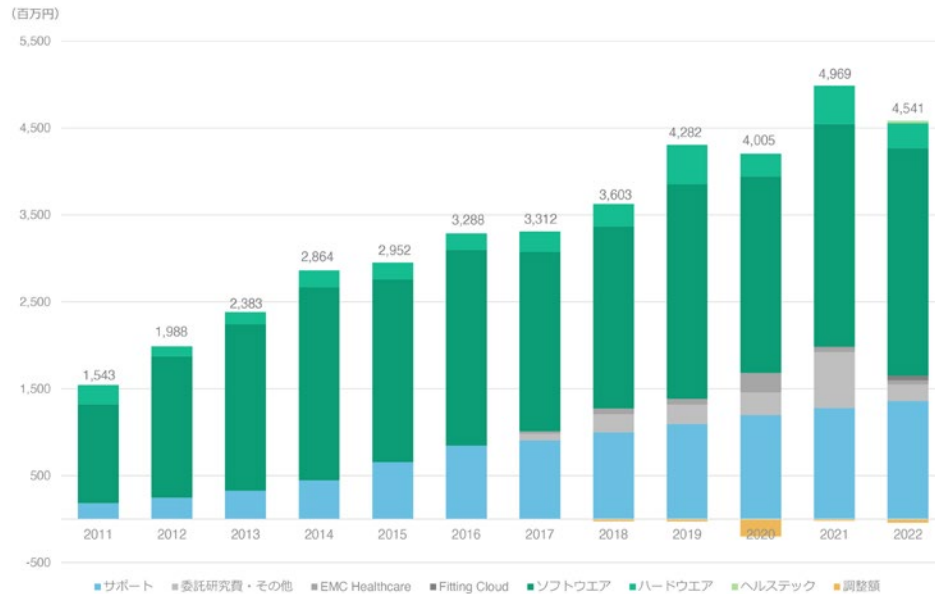
出所：決算説明会資料等よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

サービス別売上高の推移



出所：決算補足説明資料より掲載

同社の収益特性の一つとして季節要因がある。一般的に大規模病院はシステム導入作業の時期として、年末年始の休業などで外来患者が少なく業務への支障が少ない時期を選ぶ傾向が強いため、同社の売上計上時期も第1四半期（1月～3月）及び第4四半期（10月～12月）に偏重する傾向がある。四半期別売上高と営業利益については、2019年12月期は消費増税に伴う前倒し導入の影響で第3四半期が高水準だったが、それ以降はおおむね第1四半期と第4四半期に偏重している。なお、同社は2022年12月期より収益認識に関する会計基準を適用し、大型案件について従来の完成基準から工事進行基準に変更しているため、今後は売上計上がやや平準化される可能性がある。

四半期別売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)

| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 |
|-------------|-------|-----|-------|-------|-------|
| 売上高 | | | | | |
| 19/12期 | 1,170 | 751 | 1,629 | 730 | 4,281 |
| 20/12期 | 1,631 | 629 | 707 | 1,038 | 4,004 |
| 21/12期 | 1,463 | 943 | 1,108 | 1,455 | 4,968 |
| 22/12期 | 1,265 | 969 | 766 | 1,542 | 4,541 |
| 23/12期 | 1,252 | 997 | 1,225 | | |
| 営業利益 | | | | | |
| 19/12期 | 284 | -10 | 596 | -127 | 743 |
| 20/12期 | 651 | -98 | -44 | 128 | 636 |
| 21/12期 | 451 | 38 | 214 | 217 | 920 |
| 22/12期 | 370 | 85 | 32 | 540 | 1,028 |
| 23/12期 | 288 | 109 | 399 | | |

注：22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

出所：決算補足説明よりフィスコ作成

市場環境は良好で競合優位性も高い

4. リスク要因と課題・対策

システム開発・情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動などによる企業のIT・DX投資抑制、市場競争の激化、不採算プロジェクト・品質不具合やシステム障害の発生、技術革新への対応遅れ、知的財産権、人材の確保・育成、協力会社・販売パートナーとの関係、法的規制などがある。

医療業界の動向としては、医療のDX・医療情報の有効利用推進に向けて、2022年5月に自由民主党政務調査会より「医療DX令和ビジョン2030」と題し、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、診療報酬改定DXへの取り組みを同時並行で進めることが提言された。医療機関のIT・DX設備投資については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で一時的に停滞する局面があったものの、マイナンバーカードや電子処方箋など医療DXへの取り組み、医師・医療従事者の働き方改善、病院内オペレーションの効率化への取り組みなどにより、IT・DX投資が中長期的に高水準に推移することが予想される。また官公庁・地方自治体における行政DXの流れも今後ますます加速することが予想され、同社にとって市場環境は良好と弊社では考えている。同社は既に大規模病院を中心に高い市場シェアを獲得している。高い専門性や豊富な製品ラインナップにより、弊社では競合優位性も高いと見ている。

業績動向

2023年12月期第3四半期累計は大幅増収増益、成長加速

1. 2023年12月期第3四半期累計の業績

2023年12月期第3四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比15.8%増の3,474百万円、営業利益が同63.2%増の796百万円、経常利益が同56.7%増の820百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同62.2%増の567百万円となった。医療ビジネスの成長が牽引して大幅増収増益だった。医療ビジネスにおいては導入病院数が順調に増加し、収益性の高いパッケージ販売（代理店販売）や保守・サポート料などストック収益も好調に推移した。売上総利益は同21.8%増加し、売上総利益率は同3.0ポイント上昇して61.4%となった。販管費は人件費・採用教育費などの増加により同5.8%増加したもののおおむね計画水準であり、販管費率は同3.6ポイント低下して38.5%となった。なお2023年4月より新たな人事制度を導入し、所定労働時間を1日当たり7.5時間、1週間当たり37.5時間として実質的なベースアップを実施している。この結果、営業利益率は6.6ポイント上昇して22.9%となった。

ファインデックス | 2024年1月15日(月)
 3649 東証プライム市場 | <https://findex.co.jp/ir/index.html>

業績動向

四半期別に見ると、第1四半期は売上高が前年同期比1.0%減の1,251百万円で営業利益が同22.2%減の288百万円、第2四半期は売上高が同2.9%増の997百万円で営業利益が同27.8%増の108百万円、第3四半期は売上高が59.9%増の1,225百万円で営業利益が同1,128.9%増の399百万円となった。第1四半期は収益認識に関する会計基準適用の影響により、従来基準では第1四半期に売上を計上していた案件の一部が工事進行基準により前期第4四半期に売上計上されたこと、データ移行作業に伴って外注費が増加したことなどにより一時的に減収減益となったが、第2四半期はパッケージ販売の好調などにより増収増益となり、さらに第3四半期は医療ビジネスの成長が加速して大幅増収増益となった。

2023年12月期第3四半期累計の業績

(単位：百万円)

| | 22/12期3Q累計 | | 23/12期3Q累計 | | 前年同期比 | |
|----------------------|------------|-------|------------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 額 | 率 |
| 売上高 | 2,999 | 100% | 3,474 | 100% | 474 | 15.8% |
| 売上総利益 | 1,751 | 58.4% | 2,132 | 61.4% | 381 | 21.8% |
| 販管費 | 1,263 | 42.1% | 1,335 | 38.5% | 72 | 5.8% |
| 営業利益 | 488 | 16.3% | 796 | 22.9% | 308 | 63.2% |
| 経常利益 | 523 | 17.4% | 820 | 23.6% | 296 | 56.7% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 349 | 11.7% | 567 | 16.3% | 217 | 62.2% |

2023年12月期の業績(四半期ベース)

(単位：百万円)

| | 22/12期 | | | 23/12期 | | | | | |
|----------------------|--------|-----|-----|--------|--------|-----|-------|-------|---------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 1Q | | 2Q | | 3Q | |
| | 実績 | 実績 | 実績 | 実績 | 前年同期比 | 実績 | 前年同期比 | 実績 | 前年同期比 |
| 売上高 | 1,264 | 969 | 766 | 1,251 | -1.0% | 997 | 2.9% | 1,225 | 59.9% |
| 売上総利益 | 791 | 535 | 424 | 714 | -9.6% | 565 | 5.5% | 852 | 100.7% |
| 販管費 | 420 | 450 | 391 | 426 | 1.4% | 456 | 1.3% | 452 | 15.5% |
| 営業利益 | 370 | 85 | 32 | 288 | -22.2% | 108 | 27.8% | 399 | 1128.9% |
| 経常利益 | 381 | 99 | 42 | 292 | -23.4% | 122 | 22.2% | 405 | 862.4% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 258 | 61 | 29 | 199 | -22.9% | 84 | 37.8% | 283 | 852.2% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

新規導入・追加導入の増加に加えてパッケージ販売が好調

2. セグメント別の動向

第3四半期累計の医療ビジネスの売上高は前年同期比15.5%増の3,321百万円、営業利益は同26.7%増の892百万円だった。受注高は同14.0%増の2,748百万円で、受注残高は同36.6%増の1,765百万円となった。2023年1月に新設したコンサルティング部が大規模な継続案件を受注するなど、新規導入・追加導入病院数の増加、収益性の高いパッケージ販売（代理店販売）の好調、保守・サポート売上の拡大などにより、特に第3四半期に成長が加速（第3四半期は売上高が前年同期比54.9%増の1,168百万円、営業利益が同294.1%増の423百万円）して大幅増収増益だった。新規・追加導入は合計117件（病院案件34件、診療所案件83件）だった。第3四半期末時点のユーザー数は1,973施設（前期末比62施設増加）となり、2,000施設突破が迫っている。

公共ビジネスの売上高は前年同期比79.5%増の112百万円、営業利益が9百万円（前年同期は53百万円の損失）だった。受注高は同124.3%増の157百万円で、受注残高は同116.0%増の114百万円となった。増収効果で黒字転換した。パッケージ稼働数はサービス開始以来累計32件（自治体向けが26件、医療機関向けが6件）となった。自治体向けについては、2023年及び2024年春稼働予定の案件を第3四半期累計で7件受注（第3四半期に4件受注）した。さらに2024年度下期以降に稼働予定案件商談も複数進行しており、2024年12月期には成長加速が見込まれる。

ヘルステックビジネスの売上高は前年同期比36.3%減の40百万円、営業利益は105百万円の損失（前年同期は162百万円の損失）だった。「GAP」及び「GAP-screener」の国内出荷台数は13台だった。EMC Healthcareが持分法適用関連会社へ異動したことにより売上高が減少したが、同時に営業損失が縮小した。

業績動向

2023年12月期第3四半期累計のセグメント別動向

(単位：百万円)

| | 23/12期3Q累計 | | |
|------------|------------|---------|--------|
| | 金額 | 構成比 | 前年同期比 |
| 受注高 | 2,937 | 100.0% | 14.4% |
| 医療ビジネス | 2,748 | 93.6% | 14.0% |
| 公共ビジネス | 157 | 5.4% | 124.3% |
| ヘルステックビジネス | 31 | 1.1% | -63.6% |
| 受注残高 | 1,893 | 100.0% | 40.7% |
| 医療ビジネス | 1,765 | 93.2% | 36.6% |
| 公共ビジネス | 114 | 6.0% | 116.0% |
| ヘルステックビジネス | 13 | 0.7% | - |
| 売上高 | 3,474 | 100.0% | 15.8% |
| 医療ビジネス | 3,321 | 95.6% | 15.5% |
| ソフトウェア | 1,792 | 51.6% | 14.1% |
| (うち代理店販売) | 461 | 13.3% | - |
| ハードウェア | 202 | 5.8% | 38.2% |
| (うち代理店販売) | 10 | 0.3% | - |
| サポート | 1,126 | 32.4% | 8.5% |
| (うち代理店販売) | 337 | 9.7% | - |
| その他 | 199 | 5.8% | 67.5% |
| 公共ビジネス | 112 | 3.2% | 79.5% |
| ヘルステックビジネス | 40 | 1.2% | -36.3% |
| 営業利益 | 796 | 22.9% | 63.2% |
| 医療ビジネス | 892 | 26.9% | 26.7% |
| 公共ビジネス | 9 | 8.4% | - |
| ヘルステックビジネス | -105 | -257.3% | - |

注：営業利益の構成比は各セグメントの営業利益率

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務の健全性は極めて高い

3. 財務の状況

財務面で見ると、2023年12月期第3四半期末の資産合計は前期末比94百万円増加して5,075百万円となった。主に受取手形、売掛金及び契約資産が258百万円減少した一方で、現金及び預金が289百万円増加、商品及び製品が32百万円増加した。負債合計は同221百万円減少して716百万円となった。主に未払金が62百万円減少、未払法人税等が166百万円減少した。純資産合計は同315百万円増加して4,358百万円となった。主に利益剰余金が293百万円増加した。この結果、自己資本比率は同4.7ポイント上昇して85.8%となった。現金及び預金が2,702百万円まで積み上がっており、弊社では財務の健全性は極めて高いと評価している。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

| 項目 | 19/12 期末 | 20/12 期末 | 21/12 期末 | 22/12 期末 | 23/12 期 3Q 末 | 増減 |
|--------|----------|----------|----------|----------|-----------------|-------|
| 資産合計 | 3,464 | 3,796 | 4,556 | 4,980 | 5,075 | 94 |
| （流動資産） | 2,632 | 3,150 | 3,705 | 4,128 | 4,204 | 76 |
| （固定資産） | 832 | 645 | 850 | 852 | 870 | 17 |
| 負債合計 | 622 | 723 | 1,044 | 937 | 716 | -221 |
| （流動負債） | 487 | 534 | 825 | 654 | 438 | -215 |
| （固定負債） | 134 | 189 | 218 | 283 | 277 | -5 |
| 純資産合計 | 2,842 | 3,073 | 3,512 | 4,042 | 4,358 | 315 |
| （株主資本） | 2,842 | 3,068 | 3,505 | 4,038 | 4,352 | 313 |
| 自己資本比率 | 82.0 | 80.8 | 76.9 | 81.1% | 85.8% | 4.7pt |

| 項目 | 19/12 期 | 20/12 期 | 21/12 期 | 22/12 期 |
|------------------|---------|---------|---------|---------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 1,670 | 542 | 750 | 693 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -367 | -146 | -493 | -230 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -207 | -201 | -183 | -142 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,778 | 1,972 | 2,045 | 2,287 |

注：23/12 期 3Q 累計のキャッシュ・フロー計算書は作成していない
 出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2023年12月期は大幅増収増益予想を据え置き、さらに上振れ余地

● 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が前期比11.5%増の5,065百万円、営業利益が同27.7%増の1,313百万円、経常利益が同26.0%増の1,330百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.7%増の923百万円としている。医療ビジネスの拡大により大幅増収増益を見込んでいる。セグメント別の計画は、医療ビジネスの売上高が同8.1%増の4,705百万円で営業利益が同2.4%増の1,298百万円、公共ビジネスの売上高が同32.2%増の160百万円で営業利益が13百万円（前期は33百万円の損失）、ヘルステックビジネスの売上高が同189.9%増の200百万円で営業利益が2百万円（前期は205百万円の損失）としている。医療ビジネスでは主力の画像ファイリングシステム「Claiο」を中心に新規・追加導入の増加、パッケージの拡販、新たなビジネスモデルへの取り組みを推進する。公共ビジネスでは公文書管理・電子決裁システム「DocuMaker Office」の拡販と月額利用料収入の積み上げを推進する。ヘルステックビジネスでは視線分析型視野計「GAP」 「GAP-screener」の販売計画遅れの巻き返しを図るべく、販売パートナーとの協業を強化する方針だ。

ファインデックス | 2024年1月15日(月)
 3649 東証プライム市場 | <https://findex.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

通期会社予想に対する第3四半期累計の進捗率は売上高が68.6%（医療ビジネスが70.6%、公共ビジネスが70.1%、ヘルステックビジネスが20.5%）、営業利益が60.7%、経常利益が61.7%、親会社株主に帰属する当期純利益が61.5%とやや不足感があるように見えにくい。しかしながら、年末年始にシステム検収が集中する傾向が強く、期初時点で下期偏重の計画（売上高は上期2,145百万円で下期2,920百万円、営業利益は上期322百万円で下期991百万円）となっており、おおむね順調に推移していると判断して良いだろう。さらに、新規・追加導入病院数の増加に伴ってストック収益が増加基調であること、第3四半期に成長が加速していること、第3四半期末時点の受注残高が過去最高水準であることなどを勘案すれば、上振れ余地があると弊社では見ている。

2023年12月期の業績見通し

(単位：百万円)

| | 22/12期 | | 23/12期 | | | | |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 予想 | 構成比 | 前期比 | 3Q累計実績 | 進捗率 |
| 売上高 | 4,541 | 100.0% | 5,065 | 100.0% | 11.5% | 3,474 | 68.6% |
| 営業利益 | 1,028 | 22.6% | 1,313 | 25.9% | 27.7% | 796 | 60.7% |
| 経常利益 | 1,055 | 23.2% | 1,330 | 26.3% | 26.0% | 820 | 61.7% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 722 | 15.9% | 923 | 18.2% | 27.7% | 567 | 61.5% |
| 1株当たり当期純利益 | 28.21 | - | 36.03 | - | - | - | - |
| セグメント別売上高 | | | | | | | |
| 医療ビジネス | 4,352 | 95.8% | 4,705 | 92.9% | 8.1% | 3,321 | 70.6% |
| 公共ビジネス | 121 | 2.7% | 160 | 3.2% | 32.2% | 112 | 70.1% |
| ヘルステックビジネス | 69 | 1.5% | 200 | 3.9% | 189.9% | 40 | 20.5% |
| セグメント別営業利益 | | | | | | | |
| 医療ビジネス | 1,267 | 29.1% | 1,298 | 27.6% | 2.4% | 892 | 68.8% |
| 公共ビジネス | -33 | - | 13 | 8.1% | - | 9 | 72.4% |
| ヘルステックビジネス | -205 | - | 2 | 1.0% | - | -105 | - |

注1：23/12期よりセグメント区分変更

注2：各セグメントの営業利益構成比は各セグメントの営業利益率

出所：決算短信、決算説明会資料、会社提供資料よりフィスコ作成

成長戦略

中期経営計画「Vision for 2025」

1. 中期経営計画「Vision for 2025」

同社は、企業理念である「価値ある技術創造で社会を豊かにする」の実現に向けた成長戦略として、中期経営計画「Vision for 2025」（2021年12月期～2025年12月期）を策定した。最終年度2025年12月期の経営目標数値（2023年2月13日付で修正値を公表）として売上高6,330百万円（医療ビジネス5,320百万円、公共ビジネス330百万円、ヘルステックビジネス680百万円）、経常利益2,100百万円、経常利益率33.2%、1株当たり配当金18.0円、配当性向31.2%を掲げている。

中期経営計画「Vision for 2025」

| | FY2022 | FY2023 | FY2024 | FY2025 | CAGR FY2025/FY2022 | |
|------------|--------|--------|--------|--------|-----------------------|--|
| (単位：百万円) | 実績 | 中期経営計画 | | | | |
| 売上高 | 4,541 | 5,065 | 5,754 | 6,330 | 11.7% | |
| 医療ビジネス | 4,352 | 4,705 | 5,066 | 5,320 | 6.9% | |
| 公共ビジネス | 121 | 160 | 207 | 330 | 39.7% | |
| ヘルステックビジネス | 69 | 200 | 480 | 680 | 114.4% | |
| 経常利益 | 1,055 | 1,330 | 1,710 | 2,100 | 25.8% | |
| 経常利益率 | 23.2% | 26.3% | 29.7% | 33.2% | | |
| 配当金(円) | 9.50 | 11.00 | 15.00 | 18.00 | 23.7% | |
| 配当性向 | 33.7% | | | 31.2% | | |

出所：決算補足説明資料より掲載

同社の将来像



出所：決算補足説明資料より掲載

成長戦略

基本戦略としては、(1) 経営資源の集中（成長を支え続けられる医療システムビジネスの再構築、M&Aによる事業規模拡大、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（研究開発型企業としてのアイデンティティ再定義、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（気候変動を巡る国際的なイニシアティブへの賛同と対応、医療格差の是正や人々のウェルビーイング向上への寄与、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）を掲げている。なおM&Aについては、潤沢な現金及び預金の活用に向けてM&Aセクションを設置し、積極的に取り組む方針である。

医療ビジネスは、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のクロスセルの徹底、パッケージ製品の代理店販売拡大によるさらなる高利益率化、医療DXを支える自社開発の次世代インフラ機能のマーケットへの浸透などを事業戦略として推進する。パートナーセールス部門の強化については、2025年までに大規模医療機関のシステム導入の20%を代理店に移管する方針である。

公共ビジネスは、公文書管理・電子決裁システム「DocuMaker Office」をコア商材として、マーケットサイズの大きい独立行政法人、公社・公益法人、大規模自治体への拡販を推進する。2025年12月期における累計導入件数の計画は57件（2022年12月期時点は25件）としている。

ヘルステックビジネスは、国内では医療機器ディーラーへ視線分析型視野計「GAP」の技術的説明が可能な人材を育成・配置し、コンサルティングセールス体制を確立する。海外ではEU、インド、ASEAN地域、米国の各リージョンでの販売体制を整備して「GAP」の拡販を推進する。2025年12月期の出荷台数計画は800台（2022年12月期は21台）としている。

事業戦略の進捗は順調

2. 事業戦略の進捗状況

2023年12月期第3四半期時点の事業戦略の進捗状況は、ヘルステックビジネスにおいては販売が遅れているものの、医療ビジネスと公共ビジネスについてはおおむね順調である。医療ビジネスにおいては、医療機関へシステム的最適解を提供するコンサルティング部を新設（2023年1月）し、早くも大規模病院の継続案件を受注するなど収益に大きく貢献している。また大規模病院を中心とするクロスセル販売、メンテナンスを含めた包括的なサービス提供、導入コストの低いパッケージ製品の拡販による高利益率化なども順調に進展した。公共ビジネスでは地方自治体での落札が順調であり、月額利用料収入が順調に積み上がる収益構造となりつつある。さらに、導入・案件落札の増加に伴って知名度上昇という効果も見られた。

成長戦略

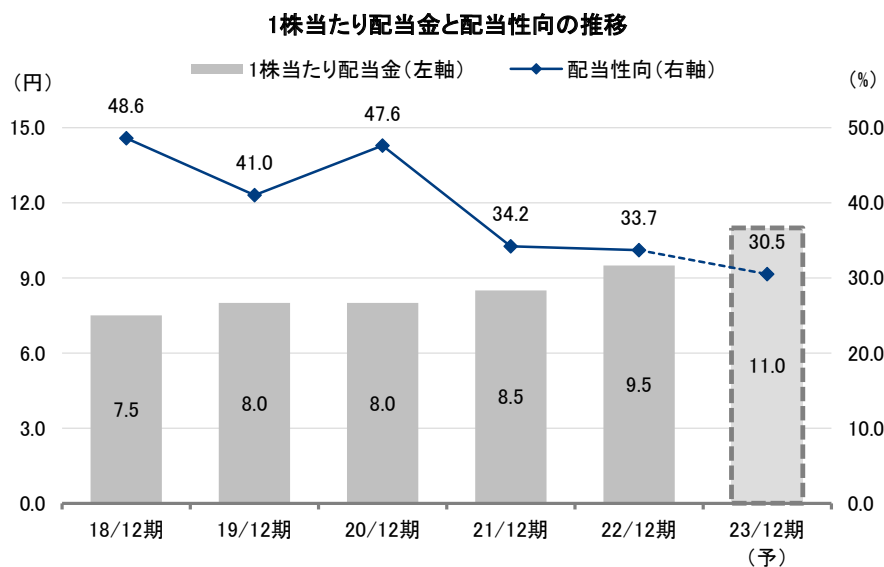
2023年12月期第4四半期以降の戦略としては、医療ビジネスではコンサルティング業務による医療機関への継続的な課題解決提案、リアルな診療データに関わる新ビジネスの検討、周辺連携に必要なクラウド製品の拡充とブランディング、開発リソースの確保と育成、生成AIの活用などを推進する。公共ビジネスでは大規模案件へのフォーカス、機能追加による顧客の利便性向上、知名度上昇を生かしたマーケティング強化などを推進する。ヘルステックビジネスでは、販売遅れを挽回すべく2023年12月に欧州・中東・アフリカ地域向け「GAP」の出荷を開始したが、さらにインドでの薬事承認の準備、認知度向上を目指したマーケティング活動の強化、パートナー営業の強化・育成、眼疾患の早期発見マーケットの創造、国内外の研究機関とのさらなる研究と論文化などを推進する方針である。

株主還元は安定的かつ継続的に配当を実施

3. 株主還元策

同社は、革新的な製品力と高度なコンサルティング能力によって市場における地位を確立することにより企業価値の最大化を図っている。株主への利益還元については、その実現に向けて必要な投資を継続するための内部留保の維持拡大を図りつつ、経営成績、財政状態及び事業計画の達成度を総合的に判断し、配当を実施することを基本方針としている。

この方針に基づいて2023年12月期の配当予想は前期比1.5円増配の年間11.0円(第2四半期末4.0円、期末7.0円)としている。3期連続増配で、予想配当性向は30.5%となる。なお中期経営計画「Vision for 2025」では、最終年度2025年12月期の1株当たり配当金18.0円、配当性向31.2%を目標に掲げており、業績の拡大に伴ってさらなる株主還元の充実が期待できると弊社では見ている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業を通じて社会課題の解決に貢献

4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営に関しては、医療・人々の健康を支えるDX企業として、事業を通じて持続可能な社会の実現に向けた取り組みを強化している。2022年10月には法務省が推進する「Myじんけん宣言」プロジェクトの趣旨に賛同した。同年11月には気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言に賛同し、TCFDコンソーシアムに参画した。

また、医療ビジネスや公共ビジネスにおいて医療DXや行政DXに貢献するだけでなく、ヘルステックビジネスでは「GAP」により、失明の最大原因と言われる緑内障の早期発見や軽度認知障害の早期発見に寄与する。なお、2022年8月から10月にかけて愛媛県伊予市保健センターで「GAP」による「緑内障の早期発見に向けた視野検査」が実施され、2023年4月にその実装報告がTRY ANGLE EHIME（トライアングル エヒメ）（愛媛県デジタル実装加速化プロジェクト）のWEBサイトに掲載された。

利益率の上昇が顕著である点を評価、軽度認知障害の研究も注目

5. 弊社の視点

同社の業績推移を見ると、収益認識に関する会計基準適用の影響などで変動する局面があったものの、トレンドとしては右肩上がりの拡大基調となっている。特に利益額の増加及び利益率の上昇が顕著である。これは、システム導入数が増加基調であることに加えて、利益率の高いパッケージ販売の増加やシステム導入数増加に伴うストック収益（保守・サポート料）の増加が主要因となっており、この点を弊社では高く評価している。今後は中期経営計画「Vision for 2025」で掲げた目標の進捗状況が注目点となるが、病院や自治体においてはコスト削減や利用者の利便性向上を図るためDXを加速することが予想されるなど、弊社にとって事業環境は良好である。2023年12月期後半から同社の成長が加速していることなども勘案すれば、最終年度の目標値を超過達成する可能性があると考えられている。さらに中長期的な視点として、ヘルステックビジネスにおける、視野検査による軽度認知障害の早期発見や診断装置の開発を目指す共同研究の進捗にも注目したいと弊社では考えている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp