

登壇

司会：皆様、本日はお忙しい中、株式会社ファインデックス 2024 年 12 月期第 2 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。今回の説明会は台風の影響を考慮し、ライブ配信形式のオンライン決算説明会とさせていただきますので、ご了承ください。

視聴中に配信が途切れたり、映像が固まったりした場合は、時間をおいてから再度アクセスをお願いいたします。

始めに、会社側の出席者をご案内いたします。代表取締役社長 相原輝夫、財務 IR 担当執行役員 村上貴史でございます。

本日は社長の相原より、2024 年 12 月期第 2 四半期決算に関して説明した後、質疑応答の時間といたします。

ご質問は、画面下の Q&A 機能にて、随時受け付けております。お送りいただく際は、会社名と氏名をご記載ください。

また、説明会終了後、ご退室の際にアンケート画面が表示されますので、ご回答いただきますようお願い申し上げます。

それでは相原社長、ご説明よろしくお願いたします。

- ・ H1計画を上方修正。医療・公共の好調で過去最高の H1売上・収益を達成
- ・ Q2のみで見ると人材投資などにより減益だが、概ね想定内

H1 売上高
YoY **+42.5 %**
(Q1売上高 YoY **69.7 %**)

H1 営業利益
YoY **2.37倍**
(Q1営業利益 YoY **2.99倍**)

- ・ 期初計画を上回り着地（7月26日に上方修正）
- ・ 大幅な増収に伴い、人件費などのコスト増を吸収
- ・ 人事施策の強化による採用および人材への投資はほぼ計画通りに進捗。従業員数は期初から 13名増加

Q2 売上高
YoY **+8.4 %**
(10.81億円)

Q2 営業利益
YoY **-28.2 %**
(0.78億円)

- ・ Q2は例年閑散期だが、今年度は売上が過去最高を更新
- ・ Q2営業利益の減益は、人材投資によるところが大きい
が、想定範囲内
- ・ 受注残は 11.29億円とまずまずのレベル。YoY21%減と
なったが、QoQでは30.9%増と増加傾向

相原：相原でございます。本日もよろしくお願いいたします。

それでは、2024年12月期第2四半期の決算説明を行わせていただきます。

最初に、資料3ページの概要・概況につきまして、ご説明いたします。まず上期売上高は前年同期比で42.5%のプラス、営業利益が2.37倍と、前年同期と比較いたしますと、非常に良い数字を作ることができました。

先日、業績予想を上方修正いたしましたでしたが、その際にもご説明しております通り、第1クォーターの数字が非常に強かったというところが、大きかったと思います。

第2クォーター単体で見ると、YoYで売上高が8.4%、第2クォーターの営業利益がマイナス28.2%となっております。これも予想通りでございます。

人件費を含めた人材投資にかなり注力いたしましたので減益となりましたが、ここは計画の範囲内でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

H1 FY2024
業績サマリー

- 医療・公共ビジネスの需要好調を主因に、前年比で大幅増収・増益
- ヘルステックビジネスの減益は販売数の減少・増員や給与引き上げが要因



(百万円)	H1 FY2023	H1 FY2024	YoY	FY2024 業績予想
売上高	2,249	3,205	42.5%	5,782
医療	2,152	3,038	41.4%	-
公共	57	143	152.5%	-
ヘルステック	39	23	△41.6%	-
売上原価	968	1,282	32.4%	-
売上総利益	1,280	1,923	50.2%	-
売上総利益率	56.9%	60.0%	-	-
販管費及び一般管理費	883	982	11.3%	-
営業利益	397	940	136.7%	1,574
医療	469	976	108.1%	-
公共	△11	48	-	-
ヘルステック	△60	△84	-	-
営業利益率	17.7%	29.3%	-	-
経常利益	414	945	128.1%	1,591
親会社株主に帰属する当期純利益	283	701	147.0%	1,097

(注) 当期純利益には期中に確定した売上促進税制の適用に伴う法人税等の調整が含まれる

©2024 FINDEX Inc.

4

次に、上期の実績について、各セグメントを含めて細かくご説明していきたいと思ひます。

全体としては、医療と公共ビジネスの需要が強かったことが挙げられます。ヘルステックにつきましては、まだ少し辛い状況が続いておりますが、製品の出来は非常に良く、マーケットからの評価も向上しております。これについては、後ほどセグメント別のところでご説明いたします。

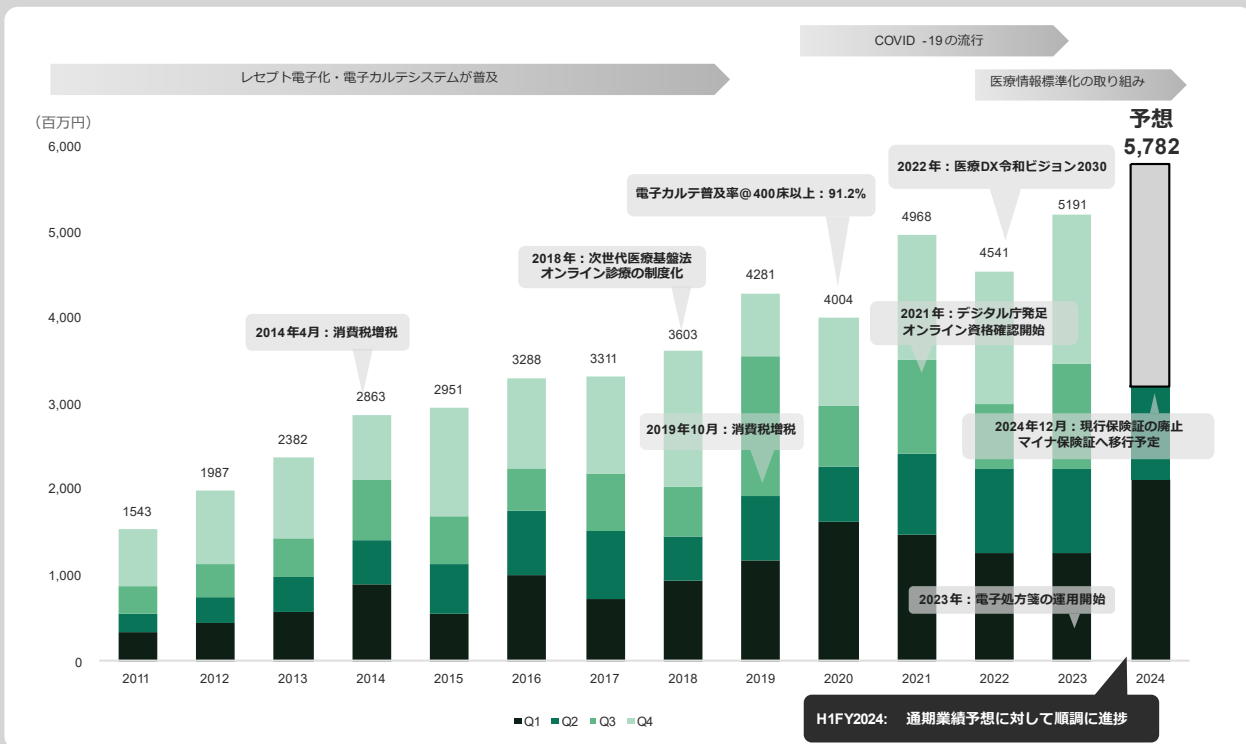
売上高は、今年 32 億 500 万円、YoY で 42.5%増加しました。やはり医療ビジネスが一番強く 30 億 3,800 万円を達成し、41.4%のプラス。また、現在順調に成長している公共ビジネスは、まだ規模は小さいものの、非常に大きな伸びを示しております。ヘルステックビジネスにつきましては、先ほど申し上げた通りでございます。その他、売上原価、売上総利益等々はこちらの通りでございます。

営業利益も非常に大きな伸びを示しております。この中でも医療ビジネスが非常に強かったというところが、その主たる要因になると思ひます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





市場トレンドと売上高推移についてご説明いたします。

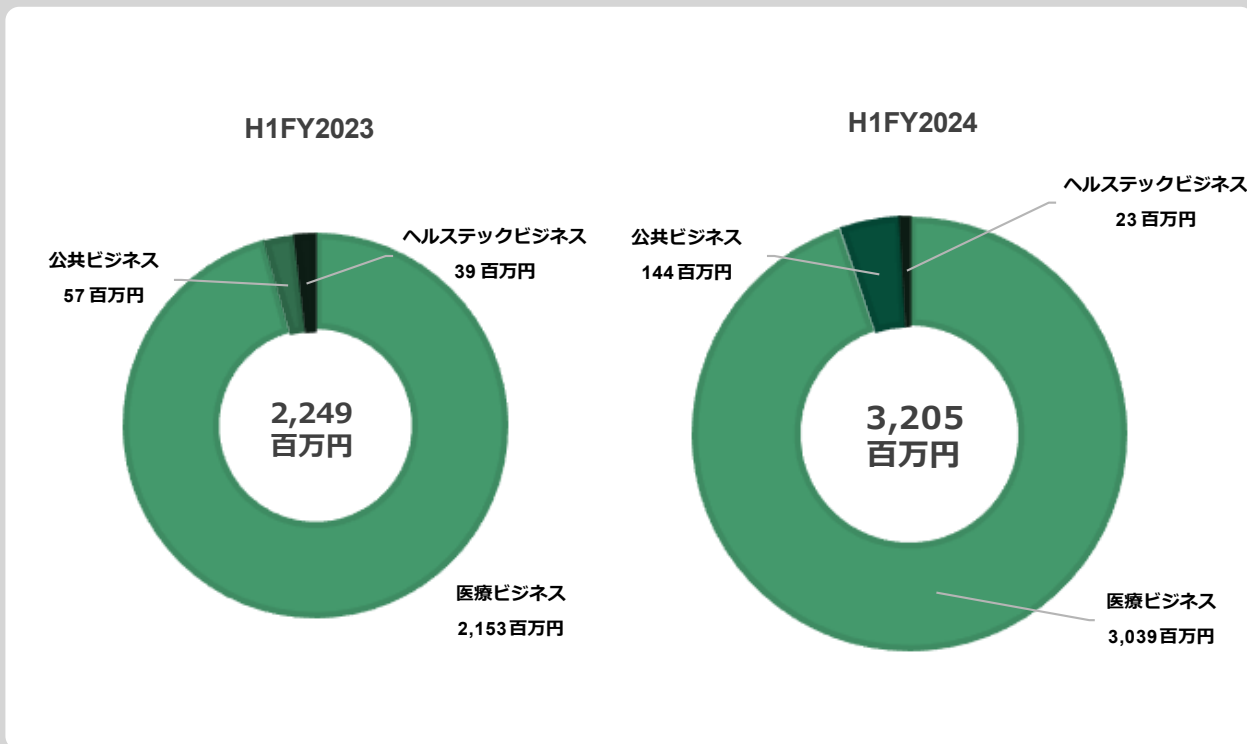
近年、医療のDX（デジタルトランスフォーメーション）や、働き方改革の影響を受け、業界全体が大きく動いております。その中でもデジタル化含めて、特に大規模病院等で、私たちが活躍すべき、または活躍しなければならないような事象が数多く発生しています。この点については、後ほどコンサルティング部門の活動に関連して、お話ししたいと思います。

今期の売上予想は変わらず、57億8,200万円であり、当社が上場以来継続的・安定的に成長してきたことが、おわかりいただけるかと思ます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





セグメント別の売上構成比を見ますと、依然として医療ビジネスが安定的に強い割合を占めていることがわかります。

今後数年以内にこの三つのセグメントの割合を均等にしていく。つまり、公共ビジネスを大きく育てていきつつ、ヘルステックビジネスの部分も大きく伸ばすというのが、私たちの将来像でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

貸借対照表の状況

- 債務回収で現預金が大幅に増加。現預金の活用への課題感は強い
- 自己資本比率は 83.2%と健全性を維持



(百万円)	FY2023	H1 FY2024	増減額
貸借対照表			
現金及び預金	2,693	4,435	1,742
受取手形、売掛金、契約資産	1,924	735	△1,188
商品及び製品・仕掛品	221	125	△95
原材料及び貯蔵品	118	116	△1
その他	50	55	5
流動資産合計	5,006	5,468	461
有形固定資産	89	89	0
無形固定資産	290	296	5
うちソフトウェア	290	295	5
投資その他の資産	547	560	12
資産合計	5,934	6,414	479
流動負債合計	772	797	25
固定負債	316	270	△45
(うち長短有利子負債)	0	0	0
負債合計	1,088	1,068	△20
純資産	4,845	5,345	499
株主資本	4,844	5,331	486
負債純資産合計	5,934	6,414	479

• 過去の利益の蓄積、及び Q1 末の売上債権等の回収が進んだことにより、現金及び預金が44億円まで増加。なお、債権等の回収条件の変更はない

• M&Aを含む資本の有効活用を主要な課題として認識

©2024 FINDEX Inc.

7

それではバランスシート (BS) についてご説明いたします。

ここで注目すべき点は、上部に記載してある2点です。現預金が大きく積みあがっている点については、私たちも大きな課題意識を持っております。成長シナリオの一つとして、M&A (企業買収・合併) は避けては通れないテーマであり、昨年からずっと申し上げている通り、今期もプロジェクトチームを作って一生懸命取り組んでおります。

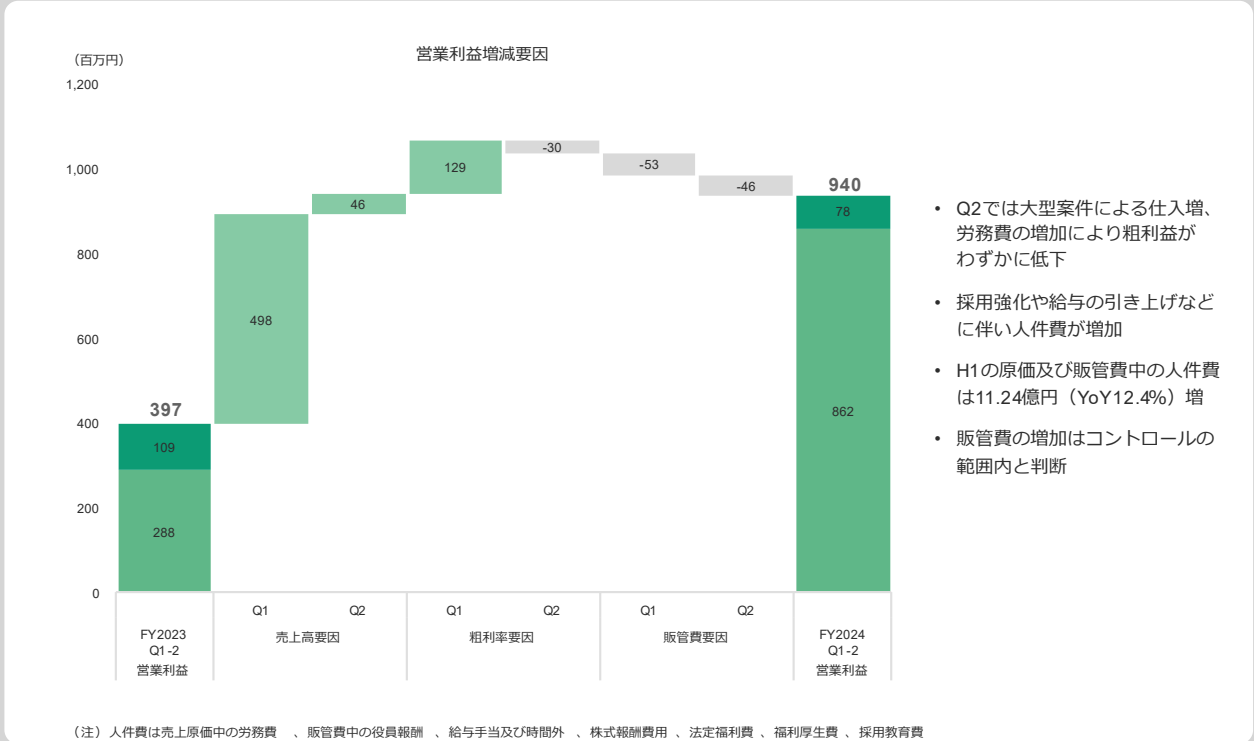
しかしながら、皆様もご理解の通り、現在の M&A 市場はかなりやりにくくなってきている、非常に高止まりしている状況です。その中で、私たちとシナジーのある良い企業と巡り合っ、きちんと実施していくことについては、なかなか難しいところではありますが、近い将来、さまざまな成果を皆様にお見せできるのではないかと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- Q1の増収効果と粗利改善効果が大きい
- Q2は原価と販管費中の人件費の増加が影響し YoY 減益



- Q2では大型案件による仕入増、労務費の増加により粗利益がわずかに低下
- 採用強化や給与の引き上げなどに伴い人件費が増加
- H1の原価及び販管費中の人件費は11.24億円（YoY12.4%）増
- 販管費の増加はコントロールの範囲内と判断

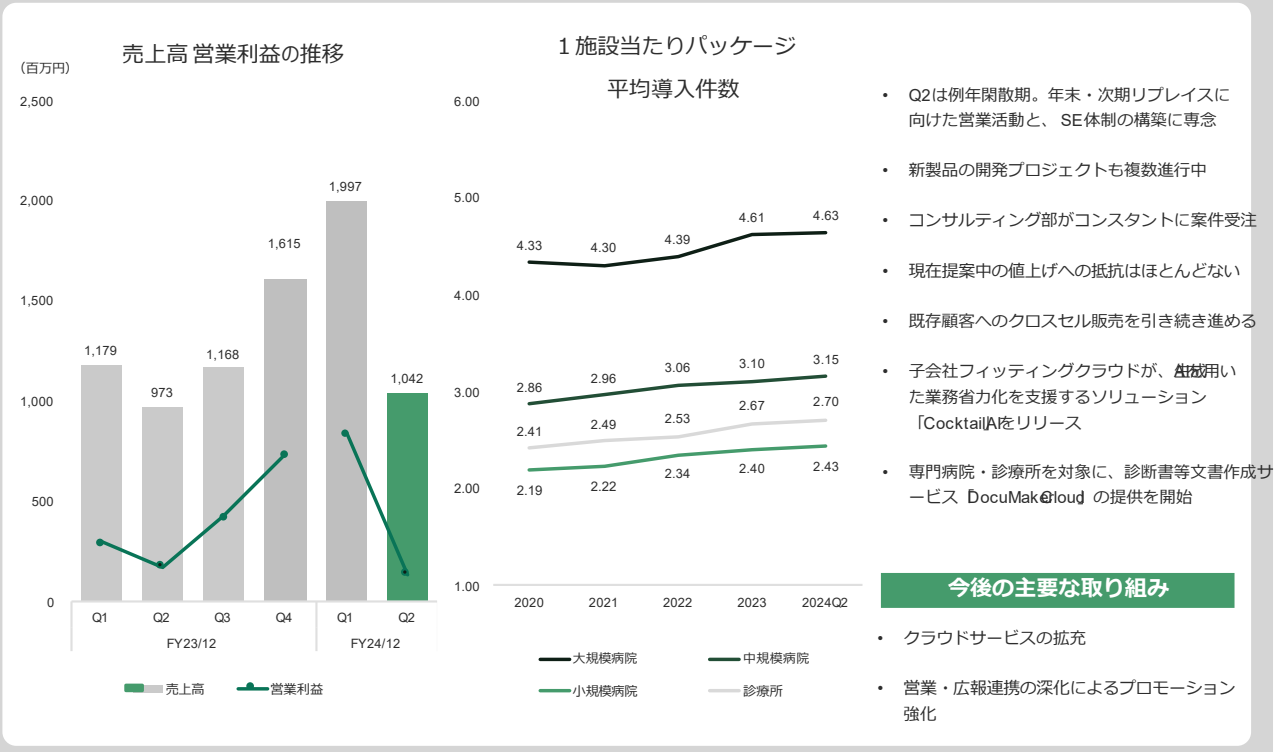
営業利益率の増減要因をご覧いただきますが、今期、第1クォーターにおける売上が非常に大きかった点が、YoYで一番のポイントになります。

また、先ほど申し上げた通り、私たちは人件費、特に採用や人材にかかる投資を積極的に行っております。この投資は成果を上げており、費用は発生しておりますが、良い人材を確保できています。ただし、まだ多くの人材を採用し続ける必要があると考えており、これからも引き続き努力してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 需要の好調により過去最高の収益を達成するも計画の範囲内
- 生成AIを利用したソリューションや、クラウド対応の新製品をリリース



- Q2は例年閑散期。年末・次期リプレイスに向けた営業活動と、SE体制の構築に専念
- 新製品の開発プロジェクトも複数進行中
- コンサルティング部がコンスタントに案件受注
- 現在提案中の値上げへの抵抗はほとんどない
- 既存顧客へのクロスセル販売を引き続き進める
- 子会社フィッティングクラウドが、**出稼**用いた業務省力化を支援するソリューション「CocktailAI」をリリース
- 専門病院・診療所を対象に、診断書等文書作成サービス「DocuMake@cloud」の提供を開始

今後の主要な取り組み

- クラウドサービスの拡充
- 営業・広報連携の深化によるプロモーション強化

それでは、セグメント別にご説明いたします。

私たちの主業である医療システムは、現在も非常に好調でございます。

お示ししております通り、売上、営業利益ともに素晴らしい成果を上げております。また、私たちの製品がマーケットで高く評価されているということは、新規のお客様獲得に加えて、既存のお客様も私たちのパッケージを増やしてご利用いただけているということでございます。

病院の規模によらず、全てのお客様で導入数が増加しています。このことは、私たちがこの先もきちんと伸び続ける、非常に強い力の源泉がここにあると、ご理解いただければと思います。

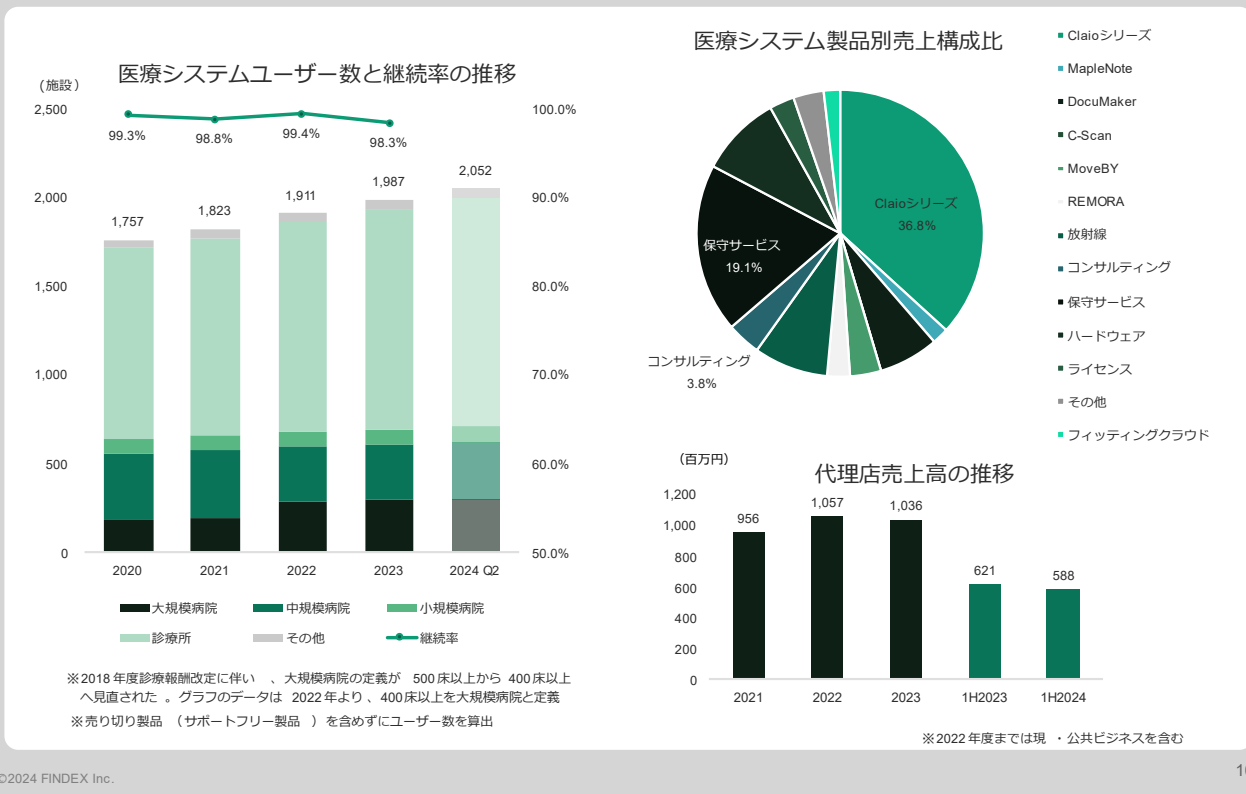
これまで、私たちの売上の大半を占めていたのは、病院内の病院情報システム、つまり電子カルテの部類でした。現在の売上も非常に大きなポジションを占めておりますが、それに加えて、AIを使ったソリューションや、クラウドでのサービス展開にもかなり力を入れており、良い成果が出始めております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- ・ 導入施設数は着実に増加
- ・ クロスセル戦略により、各種製品・サービスをバランス良く受注



続いて、医療ビジネス、その他の売上の内訳等をご覧ください。

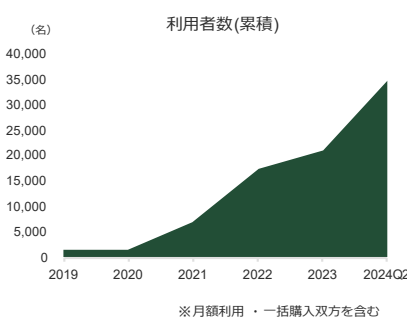
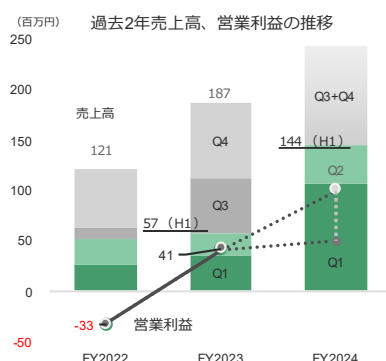
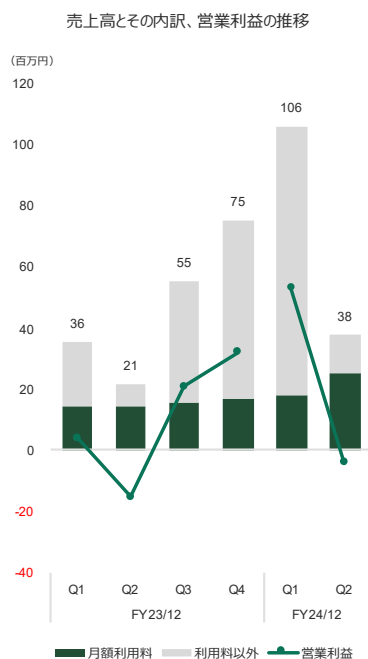
右側の円グラフに示されている通り、私たちの主力製品である Claio シリーズが売上の約 4 割を占めています。

その他、ドキュメント系の製品や、クリニック向け製品も安定した売上を確保しており、保守サービスやライセンスと併せて 20%強の売上が安定的に積み上がっています。私たちの大きな利益の源泉となっていると言えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 需要が持続・拡大し、更なる事業成長が期待される
- 県庁への導入実績が同規模自治体の案件獲得に繋がる好循環に



- Q2の新規稼働数は自治体パッケージが10件、医療機関パッケージが1件
- 導入施設数は累計で47件。サービス開始以来の解約数は0件
- 受注残は前年同期比で72.7%
- 大規模施設へのクロスセルを開始
- 月額利用収入は前年同期比で1.8倍
- 代理店候補先の問い合わせが増加。販売体制の整備と強化

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
- 代理店の新規開拓と連携先の強化を推進
- 引き続き大規模組織をターゲットに販路を広げる

それでは、現在急成長中の公共ビジネスについてご説明いたします。

公共領域では、公文書管理、つまり、自治体やその他公的な機関では、決裁の過程にある書類を法律に則って保存し、破棄するということが求められております。このためには、複雑な動作が必要となる特別なシステムが求められますが、同時にシンプルで使いやすいインターフェイスも重要です。私たちは過去20年にわたり、公的な医療機関で、紙の削減とデジタル化に取り組んできました。この公的な文書というのはご存じの通り、書類に判子を必要とする箇所がたくさんあり、各部門、各担当を回り決裁され、最後に自治体やさまざまな機関の決まりごととして運用されるわけですが、紙をなくしてデジタル運用にしていく、安定的にそれを行っていくというシステムです。

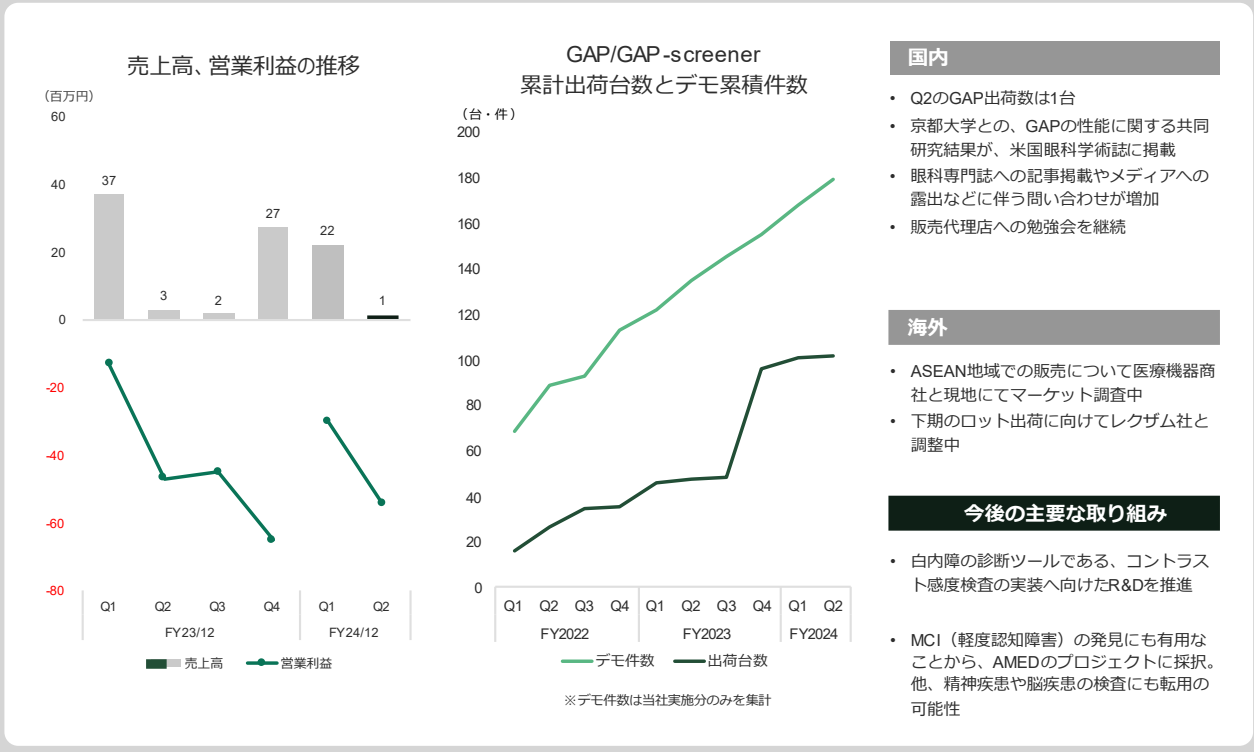
この私たちの製品は非常に高い評価を得ており、数年前から自治体等で導入が増えてまいりましたが、最近では、その成長がさらに加速しています。私たちは、この分野をさらに強く伸ばしていくために、売上の伸び、引き合いの強さに対応すべく、増員して、なおかつ売り方をうまくコントロールしながら、ニーズに対応していこうとしているところでございます。

既に8月の半ばではございますが、これから年末に向けて、また来年に向けて、更に実績を積み上げていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- メディア露出や学術誌への論文掲載など好材料が揃う
- 海外販売の取り組みも継続中、 ASEAN 地域での販路開拓を狙う



先程、苦戦していると申し上げたヘルステックビジネスについてです。

特に医療機器の領域でございますが、やはり新しい製品、新しい文化というのは、浸透するまでに時間がかかることを私たちも理解しています。現在の状況は、デモの件数は非常に増えてきています。これは、学会等が実地で開催されて数年経ちますが、以前は学会がオンラインで開催されることが多く、実機を使ったデモをご体験いただくことができませんでした。コロナが収束してからは、実際に先生方に機器を触っていただき、試していただく機会が増え、デモの出荷件数も増えてきております。

さらに、メディアへの露出や、学会、有名な米国の学術雑誌への論文掲載も進展しています。京都大学の論文が掲載された際には、ドクターから非常に高い評価をいただきました。

また日本国内だけではなく、すでに展開しているヨーロッパに加えて、ASEAN 地域への販売に向けてもこれから力を入れていこうと動き始めているのが現在の状況でございます。

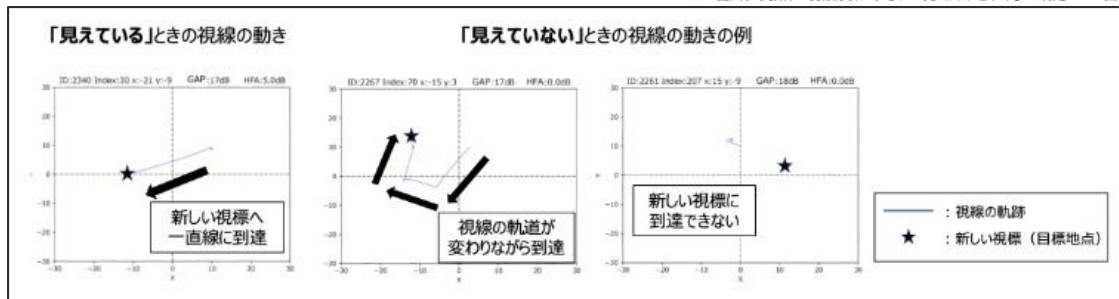
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

論文概要：

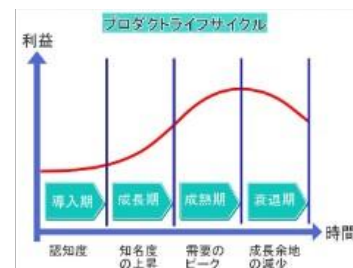
GAPと、現在最も一般的に使用されているハンフリー自動視野計（HFA）の検査結果を比較しGAPの性能を評価した結果、高い相関性があることが認められる

※ 論文より抜粋：視線分析による、「見えたかどうか」の判定 図



GAPの販売進捗：

GAPの正確性が客観的かつ学術的に認められたことが、GAPの認知度向上や性能保証となり、販促活動に徐々に貢献。メディア露出の機会も増加。
導入事例の公開等、利用者・患者の声もGAPへの好意的な評価が目立つ
海外出荷は計画から大きく遅れているものの、下期のロット出荷に向けてレクザム社と調整中



先ほど、論文が非常に高い評価を受けているというお話をしましたが、ここで少しかお時間もありますので、GAP の実際の計測のベースと、論文の評価について簡単にご説明いたします。

GAP では、小さな筐体の中にカメラを搭載し、眼球、特に瞳孔の動きを高速で追跡しています。実際カメラに映っている映像を PC を使ってアイトラッキング、画像解析をしながら、目の動きを追跡することで、網膜の各ポイントが見えている、見えていない、見えてはいるけれど感度が低いなどを計測しています。

この技術は、PC の処理速度が向上したことで実現可能となりました。この目の動きを捉える技術は、視野検査だけでなく、軽度認知症（MCI）、認知症のごく初期段階の人をスクリーニングすることに応用できることが分かり、足かけ 4 年目の研究開発期間に入っております。

京都大学、AMED（日本医療研究開発機構）、そして私たちの 3 社で開発を進めております。

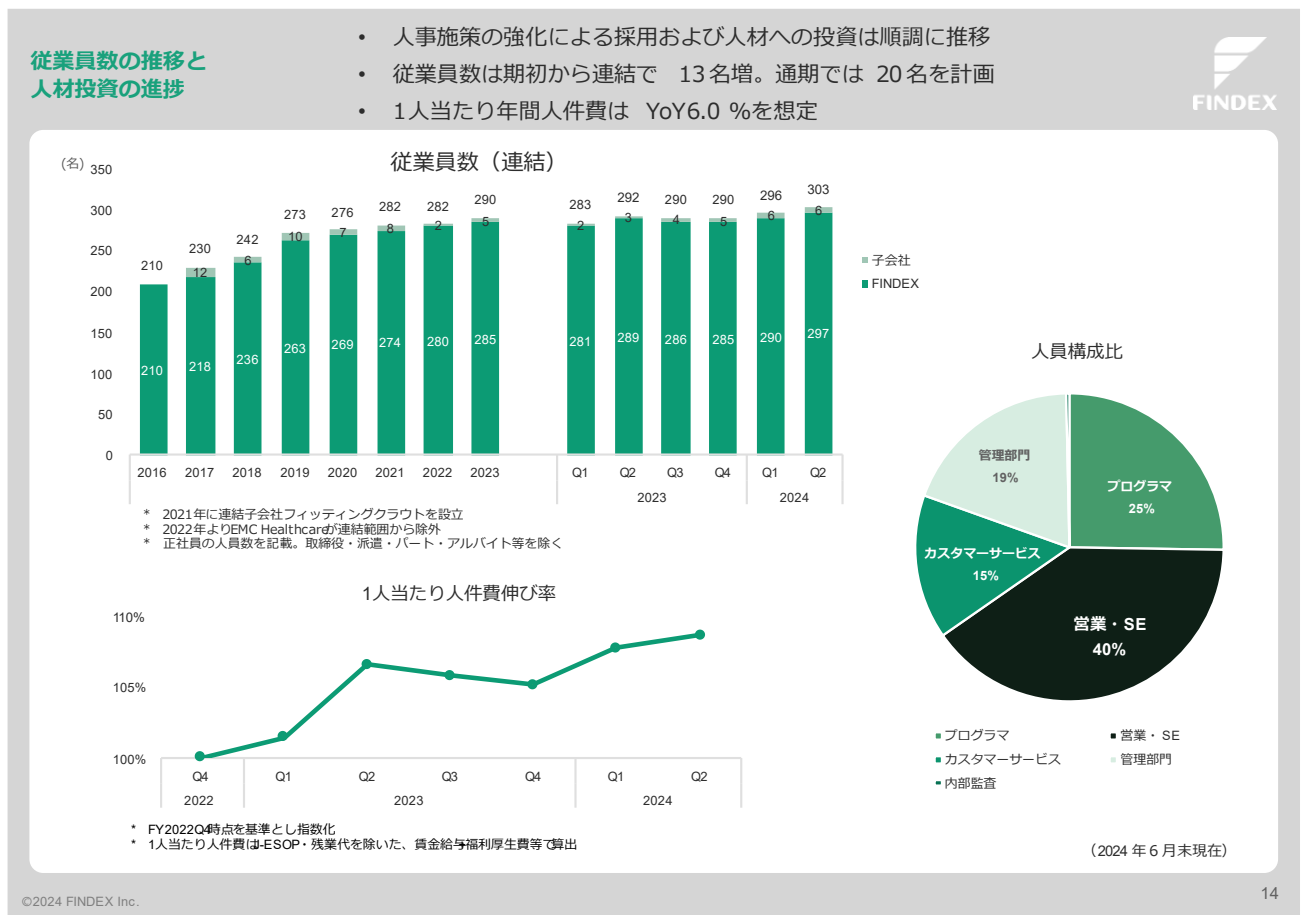
今後、良い成果が得られると考えておりますし、近々その成果を皆様にご報告できると思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

GAPの売上の位置づけについてですが、プロダクトのライフサイクルを見ると、現在は多くの方に製品を知っていただいている段階にあります。

先生方が利用を始め、その評価が周囲に広まり始めている時期です。あるタイミングから急速に成長する時期に差し掛かっていると考えています。今後は、製品の評価と認知度をさらに高めることに注力しており、さまざまな場面での露出を図っております。皆様にもご期待いただければと思います。



ここで、従業員数の推移と人材投資についてご説明いたします。

これは現在私たちが力を入れている重要なポイントです。厳しい状況でありながら、一生懸命に取り組んでおり、優秀な人材を確保できています。

この半期で13名の増員があり、通期で20名の増員を予定しておりますので、順調に進んでいると言えると思います。以上、駆け足ではありましたが、上期の状況のご説明になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



FY2024
通期業績・配当予想

- H1進捗率は高水準だが、概ね計画の範囲内
- 中長期的成長を見据えた人件費の増加に伴い、利益の伸び幅は通期で限定的に



(百万円)	FY2023 実績	FY2024 予想	YoY	H1 FY2024 通期予想進捗率
売上高	5,191	5,782	+11.4%	55.4%
営業利益	1,496	1,574	+5.2%	59.7%
経常利益	1,527	1,591	+4.2%	59.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,059	1,097	+3.6%	63.9%
1株あたり配当金額（予定）				
中間配当（円）	4.00	7.00	-	-
期末配当（円）	9.00	8.00	-	-
年間配当金額（円）	13.00	15.00	-	-

©2024 FINDEX Inc.

15

今期の配当予測についてもご覧の通り、株主の皆様にはしっかりと還元していく方針です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- 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の検討をはじめ容容拡大のための各種施策を実行

医療ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 人件費の上昇への対応 積極的な採用と雇用維持 クラウド製品の大規模病院への展開を加速 ✓ 適切な価格改定 ✓ クロスセル戦略の推進 × 海外での <i>Claio</i> 販売の本格化 → 豊田通商の協業先であるインドの医療システムベンダーが他資本に買収され、販売・保守体制の見通しが不明瞭になったためプロジェクトの一旦撤退 医療情報コンサルティングを他業種にも展開
公共ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> 事業拡大に伴う更なる人材の確保 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 他社システムとの連携強化 利用者の増加に伴い、サポート体制を強化 ✓ 大規模施設への導入でノウハウを蓄積 ✓ ユーザーファーストで製品機能を強化
ヘルステックビジネス	<ul style="list-style-type: none"> 新技術ゆへの悩み：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 ✓ 検査を実施する医療者に使いやすいインターフェースや、使用時のガイド機能を追加 新しい検査機能を製品へ追加し、臨床検査を開始 代理店の販売員育成など、販売体制の再構築 インド・ASEAN地域での販売のための各種取り組み ✓ 学術誌への論文掲載

これまでご説明してきたように、私たちは三つのセグメントに分けてビジネスを着実に成長させる取り組みを進めています。

最後にそれぞれの取り組みについて、細かく見てまいりたいと思います。

医療ビジネスについては、全体的に順調に進んでいるものの、一つだけバツがついているところがございます。これは豊田通商様とともに *Claio* をインドに広げていくというプロジェクトが一旦停滞しているというところです。やはり、医療システムの導入に関しては、現地でのサポートが非常に重要であり、今回、現地でサポートする予定であったシステム会社との協業が中断してしまったために一旦撤退となりました。この会社が他資本に買収され、中途半端な状況でのビジネス展開はリスクが高いとの判断により、現在は一旦撤退ということになりました。しかし、私たちの製品が海外でも十分通用することは、インドの病院で約1年間使い続けていただいた先生方や、患者様からのフィードバックからも実感しています。この手応えを活かし、今後改めて成長させていきたいと考えております。

公共ビジネスは、非常に良い成長を示しています。大規模ユーザー様での利用、運用もスタートいたしましたし、都道府県レベルでの利用が、今後の導入事例や評価、さらに同等規模の自治体や都

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

道府県レベルに広がっていき、自治体のみならず、例えば警察とか消防とか、そういった組織にまで広がる可能性があると考えています。非常に良い成長、成果が出せていると思っています。

ヘルステックビジネスにつきましても、販売台数以外は順調に進んでいます。販売台数を増やすために必要なところも、ここ1年余りで私たちがよく理解できたところです。その結果、新たな販売戦略や体制の再構築が必要だと判断し、今後はこれらを着実に実行していくことが課題となります。

以上、駆け足ではございましたが、上期全体の説明とさせていただきます。ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：ご説明ありがとうございました。続きまして、質疑応答に移らせていただきます。

改めて、Zoom からの質問方法をご案内申し上げます。画面下の Q&A 機能から質問をテキストでお送りください。お送りいただく際は、会社名と氏名の記載をお願いいたします。質問内容は非公開に設定されておりますので、財務 IR 担当執行役員の村上より代読させていただきます。

質問者 [Q]：ご質問をいくつかいただいております。まず一つ目、お願いいたします。受注残高と受注高推移、資料の 23 ページになりますけれども、これを見ると、足元厳しいようにも見えます。これは、納入、売上の計上が忙しく、受注活動が芳しくなかったと理解すべきなのでしょうか、というのが 1 問目です。

相原 [A]：必ずしもそういうことではないと思っております。2024 年の第 1 クォーターは非常に大きな数字を出しております。やはり、お客様の製品更新サイクル、あとは予算の付け方というところで、今年の上期にかなりそこにお客様の更新需要とかが固まったというところが、一番の大きな要因となりました。

これから先、忙しかったから何かができなかったということではなくて、これはサイクルありきのものなので、なおかつ、お客様のシステムの買い替えが 3 月とか 4 月に寄っていく部分と、1 月を境目にお休みに導入するというのがございます。それに向けて、これからどんどん積み上がってくるところでもあると思います。

つまり何を言っているかと申しますと、1 年前から決まっていくような大型案件と半年ぐらいで決まっていくような案件と、両方あります。これから先、あと半年ぐらいで決まっていくような案件がどんどん積み上がってくるというのが、今われわれが見通している今期と今期を超えて来期の期初ぐらいまでの予想となっております。

質問者 [Q]：ありがとうございます。二つ目の質問に移りたいと思います。2024 年 12 月期の四半期売上高、受注高の季節性は、2022 年 12 月期、一昨年、または 2023 年 12 月期のどちらに近い感じになる見込みでしょうかというご質問です。

相原 [A]：今日の説明の中でも申し上げました通り、今までになく第 1 クォーターが非常に強かったというのが、今年 2024 年の特徴でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



各年ともに、第4クォーター、第1クォーターは大体強い四半期ではありますが、やはりどの年とも少し異なった雰囲気だと思っております。

ただ、今の質問にギリギリお答えするとしたら、どちらかと言うと2021年に近いのかなと思います。2022年、2023年という選択肢でしたが、2021年に近いのかなというのが、私の率直な感想です。

村上 [A]：村上から補足させていただきますと、昨年、2023年12月期は、第4クォーターもかなり売上高が上がっているんですけども、ご存じの通り、この第1クォーターが良かったのも要は、収益認識とかで取り込んでくる収益が非常に多かった年ではあるんですね。

そういった意味で、それになるかどうかというのは、これからの受注の状況ですとか、これからの大型案件次第というところがございますので、通常年でいきますと、今社長から説明がありましたように、2021年12月期のような形で、第1クォーター、第4クォーターがほぼ同レベルのような売上高という認識でいていただいて結構かなと思います。

質問者 [Q]：続きまして、三つ目のご質問を読み上げたいと思います。2024年12月期通期会社計画の上方修正に関して説明がありましたが、その中で代理店経由の販売やコンサルティング案件などの期中の上乗せが良かったと、ご説明があったと思うんですが、その要因、および下期の見通しについてお聞かせください、というのが三つ目のご質問です。

相原 [A]：これについては、要因で言いますと、やはり医療機関様の動き、DX、特にわれわれの代理店さんがビジネスをしていただけているところというのは、大規模でも小型、あとはクリニックとか、小規模病院でも専門病院といったところが、数としては割合が多いと言えると思います。

そういったところが、昨今の例えばマイナンバーカードの保険証利用とか、あとは処方箋の電子化であるとか、あとは医療者の働き方改革であるとか、そういったところを含めて、どんどん電子化をさらに高度にしていくことに迫られている。そういった医療機関様が、われわれの代理店の売上を底上げしてきたというところが感じられると思います。

それともう一つ、コンサルティング部門というのは、常にかなり大型の案件、案件と言っても、例えば医療機関様だけではなくて、公的な仕組み等々に対して、われわれの能力を発揮するというお仕事があったりもします。

そういったところで、どんどんお仕事がいただけていることに加えて、本来下期に上がるかなと思っていたようなプロジェクトが上期にきちんと仕上がったというところがあって、上期の売上に大きく貢献できたというのが、コンサル部分の見立てでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



われわれが長年この医療の世界でやってきたことが、コンサルティングでも求められているということは、これから先もどんどん見てとれるようになると思いますので、この上期云々だけではなく、この先も売上としては順調に積み上がっていく領域かなと思っております。

質問者 [Q] : M&A を有効活用するとございましたが、具体的なターゲットや施策はございますでしょうか。

相原 [A] : これは先ほどもちらっと申し上げました通り、やはりシナジーがあるということが非常に重要なポイントかと思っています。

われわれが展開している領域は3領域、医療、それもシステムですね。医療システム、あとは医療機器、それに加えて公共機関、自治体等々でのビジネス。このビジネスをうまく伸ばしていく、成長させていくことができる先と、われわれは一緒になっていくということが、やはりどうしても外せないところかなと思っております。

ただ問題なのは、今 M&A マーケットが非常に高止まりしている。実際、なかなかこれではというような案件が非常に多いというのが現状でございます。ですから、そういった中でも本当に吟味に吟味を重ねていく、もしくは、われわれが直接見つけてきた企業様と良い結婚をするというふうなところが、この M&A のポイントだと考えております。

質問者 [Q] : 続きまして、もう1問いただいております。御社と事業領域の近い競合他社としては、どういった企業になるでしょうか。また、御社独自の強みについてお伺いすることはできますでしょうか。

相原 [A] : 事業領域というと、実はなかなかドンピシャで近いところがないというのが、現実です。

例えば、医療システムを主業にされている会社様はたくさんあります。さまざま分析をする会社様が比較するためにいろいろな会社様を挙げていただいておりますが、例えばですけれど、CE ホールディングスさん。これは電子カルテを作っていたりとか、あとはソフトウェア・サービスさん。これも電子カルテメーカーさんです。

というのが、例えばサイズ感とか動いている範囲が近いかなと思いますが、それ以外の医療システム会社様、もしくは医療に関わる会社様ですと、やはりシステムではない他のことがかなり売上の大半を占めているというところがありますので、少し毛色が違うかなと。

よく投資家様等々からご質問を受ける際に、競合先はどこですかというところで申しますと、近い製品を持っていて、よく、例えば実際の入札であるとか、病院とのプレゼン合戦になるというこ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ろで割合が高いところで申し上げますと、富士フイルムメディカルさん。ここのシステム部隊の製品というのが非常に近い。会社の規模が違いますので、先ほど近い会社はというところでは挙げませんでした。製品として戦う相手として非常に多いのが、富士フイルムメディカルさんだというのが私の実感です。

質問者 [Q]：独自製品の強みと言いますと。

相原 [A]：そうですね。なかなか、すぐに説明できるようなものではないのが、非常に辛いところではあるんですが、お客様の実際の運用、つまり診療のフローであるとか、データをどう使っていかとか、そこにある医療情報をどう利用するか。これは診療でも利用しますし、病院経営でも利用するし、それをまた飛び越えて、学会単位でデータを云々しなくてはならない、また飛び越えて国でデータをどうにかしなくてはならないみたいなところまで、実はわれわれは刺さっているというか、そこを理解した上で製品作りをしている。それが、やはりわれわれの製品の強みだと思っています。

すごく抽象的な表現でしか、お答えができない。具体的に、例えばこんな機能が、あんな機能がということは、時間さえあれば可能ですが、他社にはない強みでいくと、そういう抽象的な表現にはなりますが、かなり高い次元で製品作りができているところになるかと思います。

それは、多くの大学病院やナショナルセンター様にわれわれの製品をご採用いただけているということが、その全てかと思っています。

プロ中のプロが選んでいるシステム。たくさんのシステムを見ていただいた中で、やっぱりこれがいいよということで、選んでいただけているところかなと思います。

村上 [A]：ありがとうございます。先ほどの M&A に関してのご質問で補足させていただきます。社長から説明がありましたように、この中間・期末で、キャッシュで 44 億円という金額が貯まっております。

そういったものを有効活用していくという意味では、この M&A というのを活用したいと思っております。それ以外にも株主還元ですとか、そういうところも広範囲に考えてはいるんですけども、まずは事業活動を拡大していく、将来の成長の時間を買うという意味では、M&A というのを行うこと、かつ 44 億円というかなりの金額が使えるという形になっておりますので、そこを成長の糧にしていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



司会 [M]：他にご質問ある方はいらっしゃいますでしょうか。

その他ご質問がないようですので、これにて質疑応答は終了とさせていただきます。新たにご質問がございましたら、IR 担当者宛、メールないし会社ホームページの IR お問い合わせフォームより、ご連絡くださいませ。

それでは、以上をもちまして、株式会社ファインデックス 2024 年 12 月期第 2 四半期決算説明会を終了させていただきます。

本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございました。ご退室後、表示されるアンケートへのご回答を、よろしくお願いいたします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

