

2024年12月期 通期 決算説明会書きおこし

スピーカー： 代表取締役 相原 輝夫
財務 IR 担当 執行役員 村上 貴史

INDEX



- 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 FINDEX Inc.

3

相原：ただいまより2024年12月期の通期決算説明会を行います。

本日は24年の業績ハイライト、セグメント別の状況、25年の予測と行った流れでお話させていただきます。

KEY TAKEAWAYS



<p>FY2024 は期初計画の範囲内で着地</p> <p>FY2024 実績</p> <p>売上高 YoY +12.5% 期初計画比 101.0%</p> <p>営業利益 YoY +1.9% 期初計画比 96.9%</p>	<p>FY2025 は成長投資により業績横ばいを計画</p> <p>FY2025 計画</p> <p>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</p>	<p>受注残は高水準</p> <p>FY2024 末の受注残 1,427百万円と高水準 FY2023 末は1,789 百万円</p>
<p>公共セグメントが収益の柱として成長</p> <p>公共セグメント</p> <p>売上高 290百万円 (YoY 54.5%増)</p> <p>営業利益 101百万円 (YoY 2.45倍増)</p>	<p>FY2025 も増配で5期連続増配計画</p> <p>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</p>	<p>いくつかの投資効果の確認</p> <ul style="list-style-type: none">・ PICIs の商談が確実に増加・ Cloud 製品のリリース・ MCI 研究の進展

©2025 FINDEX Inc.

4

本日お話しするポイントをごちらにまとめております。このあと細かく説明しますが、ここに記載されている6点はきちんと我々がお伝えすべき点だと考えております。皆様からもなんなりとご質問いただければと思います。

- ・ 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	5,841	12.5%	5,782	101.0%
医療ビジネス	4,936	5,495	11.3%	-	
公共ビジネス	187	290	54.5%	-	
ヘルテックビジネス	68	57	△16.8%	-	
売上総利益	3,329	3,553	6.7%	-	
販管費	1,833	2,028	10.6%	-	
営業利益	1,497	1,525	1.9%	1,574	96.9%
医療ビジネス	1,626	1,653	1.7%	-	
公共ビジネス	41	101	144.7%	-	
ヘルテックビジネス	△170	△229	-	-	
経常利益	1,527	1,544	1.1%	1,591	97.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,059	1,162	9.7%	1,097	106.0%

©2025 FINDEX Inc.

6

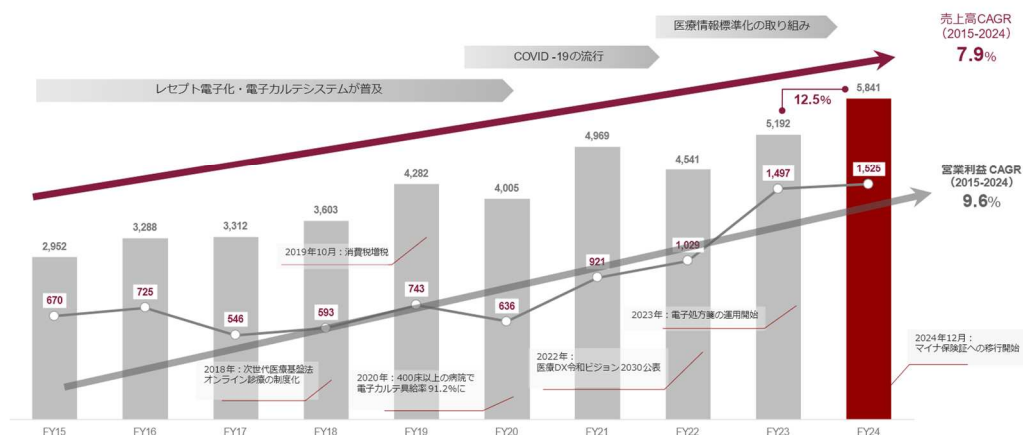
今期 2024 年の業績について説明します。

期初の予想に対し、少しプラスで着地することが出来ました。売上高は前期比 12.5%プラス、営業利益は同 1.9%プラスと、順調に売上・利益ともに達成できたと考えています。24 年で注目すべき点は、売上の伸びに比べて利益の伸びが少し弱い点です。これは人件費が非常に大きかったと認識しています。昨今皆さまもご存じのとおり、優秀な人材を獲得することに苦戦しています。当社といたしましても、優秀な人材の獲得は当社のビジネス（利益）の源泉でもありますので、採用チームを強化し、採用にかかる費用を十分に積み上げてきた結果です。

ですので利益の伸びは弱いものの、優秀な人材は確保できました。この先十分に戦っていける体制は構築できています。

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



©2025 FINDEX Inc.

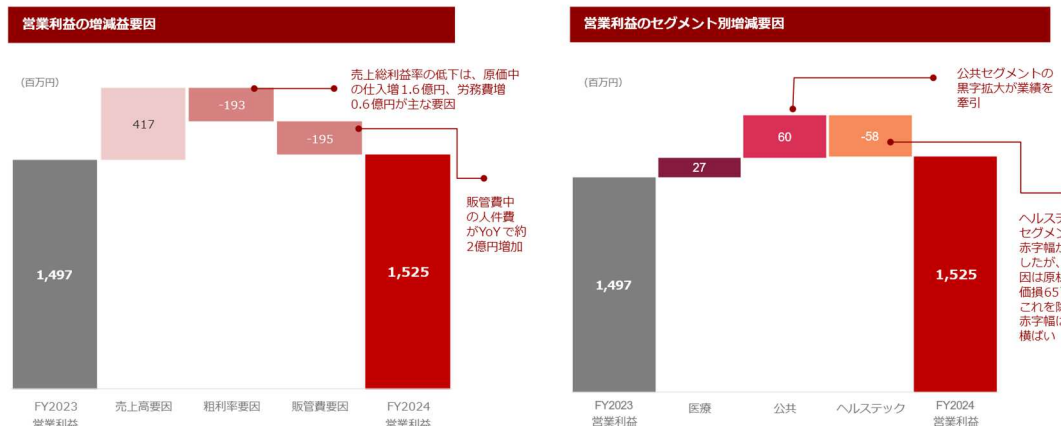
7

ここ 10 年程の推移をご覧いただきますが、順調に伸びていると言えると思います。売上高、営業利益の年平均成長率はそれぞれ 7.9%、9.6%で推移しています。先ほど申し上げた通り、今期の利益は思うように伸ばせていませんが、その分、社内の最も大切な資産である人材の強化につながったと考えています。

営業利益の増減益分析



- ・ 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



©2025 FINDEX Inc.

8

営業利益の増減要因です。ご覧の通り、売上は増加した一方で、営業利益に大きな影響を与えたのが人件費です。仕入に含まれる労務費の増加及び販管費中の人件費が増加しているのが見て取れます。

セグメント別では、公共の伸びが非常に好調ですが、その利益がヘルステックの赤字によって相殺されました。ただし、今期はヘルステックにおいて評価損がマイナス要因となっています。医療機器販売ビジネスとしての数値は前年同様ですが、事業の内容としては次のステージへと進んでいると認識しています。こちらについては後ほどご説明いたします。

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
流動資産合計	5,006	3,582	△1,424
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
資産合計	5,934	6,684	750
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
負債合計	1,089	1,076	△12
純資産	4,845	5,607	761
負債資本合計	5,934	6,684	750

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
フリーキャッシュフロー	546	△536	△1,082

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

©2025 FINDEX Inc.

9

貸借対照表、キャッシュフロー計算書です。ここでは一言及しますと、資金の効率的な運用として、現預金を大手都市銀行の劣後債に投資しました。M&Aは当社の重要な取り組みですが、2024年は良いM&A案件に出会えませんでした。そのため、現預金を寝かせておくよりも、少しでも運用する目的で実施したものです。

なお、こちらは満期まで保有するつもりですが、いつでも現金化できる性質の債券のため、企業成長のために資金が必要になった際には、すぐに投資へ回せるようにしております。

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

©2025 FINDEX Inc.

10

2024年期初に掲げた経営戦略と評価です。当社の取り組みに対する自己採点を項目別にまとめております。

生産性の向上、販売力の強化、利益の安定的な成長という3つに分けてそれぞれ評価しました。うまく回らなかった点として×がついたのが、先ほど申し上げたM&Aです。ただ、2025年も積極的に取り組んでまいります。すでにいくつか候補を挙げて、評価体制を構築しています。今後、いかに円滑に進めるかが重要なポイントになると考えています。

海外でのClaiο販売の本格化は、医療機器ではなく医療システムのことです。豊田通商様とインドにおける医療システム販売プロジェクトとして、2023年、2024年と取り組んでまいりました。インドでも評判良く進んでいましたが、豊田通商様の現地の販売パートナーの都合で一旦凍結という形になりました。

また、皆さまが注目されている点は、△で表した販売価格単価の改定(20%アップ)かと思えます。賃金の上昇や仕入価格の増加に対応していくための戦略をとってまいりました。2024年春以降、見積価格を20%上げてまいりましたが、24年度の売上にはこの値上げはほとんど反映されておられません。サポート費など5-6年の保守契約料に関しては24年以降、改定後価格での受注が増えるにつれ、順次業績へ反映される予定です。

販売力の強化に関しては、20%の人件費の増加の対応で△としました。

公共ビジネスにおける他社との連携強化は今が旬で、2025年中も周りからは良い評価をいただきながら成長している領域です。旬だからこそ良いパートナーと組んで進めたいところでしたが、ここも丸がつけられる状況ではなく苦戦しています。

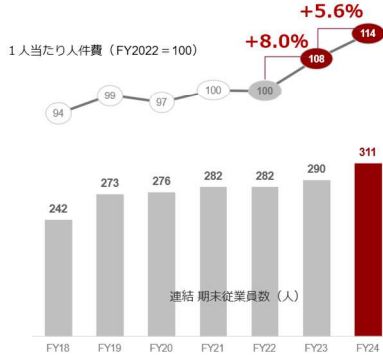
以上、一部苦戦した点を取り上げました。他方、厳しい環境下にあっても優秀な人材は獲得できましたし、医療・公共ともに順調に成長を遂げています。

人件費に関して



- 2024年に戦略的な投資と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



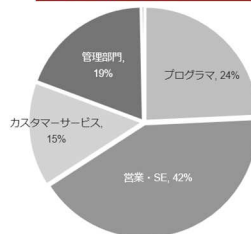
* 正社員の人数を記載。取締役・浜田・パート・アルバイト等を除く

©2025 FINDEX Inc.

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



11

それでは人件費、人材に関してお伝えします。

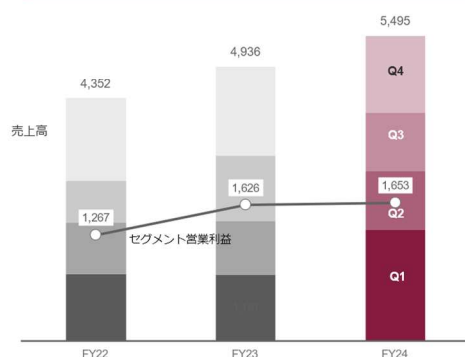
期末時点で当社連結人員は 311 名、2024 年中には 21 名の新しいメンバーを採用することが出来ました。開発人員が採用しづらい状況は、他社様の状況も同じであり、皆さまの会社にも同様の雰囲気があるかと思えます。このような環境下でも目標通り採用することが出来ました。一人当たり人件費は 2022 年からご覧いただけますと、8.0%、5.6%とそれぞれかなりの賃上げが出来ています。このような成果もあり、離職率も下がってきています。実際に優秀な人材を獲得できておりますし、その分単価は高いですが、2025 年以降に向けて大きな戦力になっていただけるのではないかと考えております。「総人件費及び一人当たりの売上高の推移」のグラフでは、一人当たりの売上高推移にも成長が見取れると思えます。人材の課題に関してはうまく対処できました。当社が一番心がけてきた、気にかけていた箇所は 2024 年に上手く対処できたと思えます。

医療セグメント(1/3)



- 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)



©2025 FINDEX Inc.

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

13

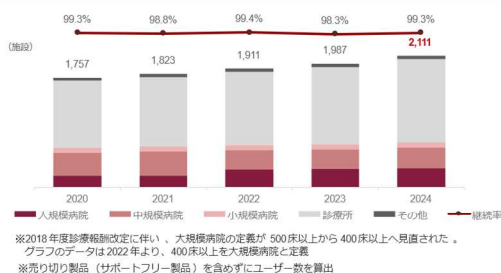
ここからはセグメント別の業績です。医療は全体として伸びていますが、利益がうまく伸びていません。先ほどから申し上げている通り、一番大きな要因は人件費の増加です。

医療でご注目いただきたい当社の取り組みは、2年ほど前から力を入れているクラウド化です。その成果が徐々に出てきています。医療を取り巻く環境は、保険証がマイナンバーカードに代わり、処方箋が電子処方箋に代わり、医療データの利活用が進んでいる状況です。これらはすべてネットワークで結ばれ、クラウド上に様々なキー情報が集約される形で発展しています。このような環境の中で、当社は日本の医療情報を支える企業の一つとして、これらに注力しており、具体的な数値をお示しできる機会が訪れると考えています。電子処方箋というキーワードについても先日開示しましたが、後ほど詳しくお伝えします。

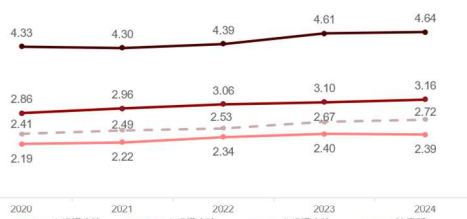
医療セグメント(2/3)



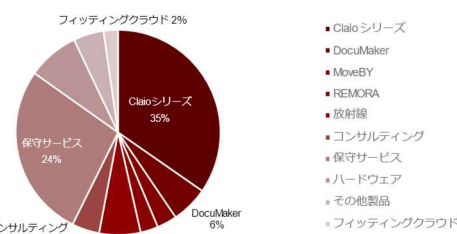
医療システムユーザー数と継続率の推移



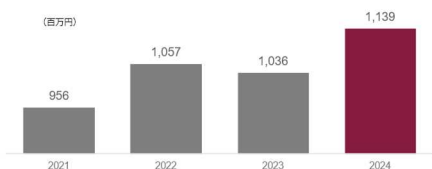
1施設当たりパッケージ平均導入件数



医療システム製品別売上構成比



代理店売上高の推移



©2025 FINDEX Inc.

14

こちらでは、様々な切り口からみる医療セグメントの動きをグラフで示しました。

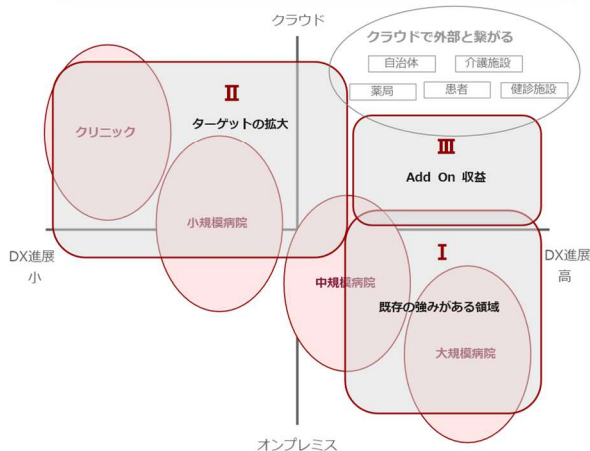
パッケージ数、代理店売上高、ユーザー数、システム継続率と、どの数字を見ても順調に成長しているご理解頂けると幸いです。

医療セグメント(3/3) :戦略



- 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



©2025 FINDEX Inc.

15

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	当社のオンプレミス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費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

この表では、2025年以降、医療セグメントの戦略をどう進めていくかを3点示しました。既存の強みがある領域を更に広げ、ターゲットを横に拡大させます。また、アドオン収益とありますが、ここは過去30年間進んでいなかった、クラウド化や施設間連携の新しい領域に関するものです。ここがようやく具体化してきました。

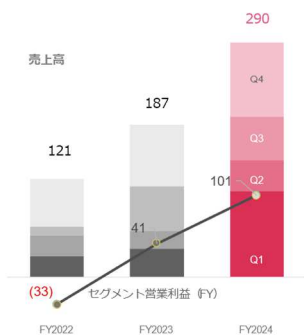
当社はこの領域にも早くから取り組んできたため、その成果を収穫するタイミングがまもなく訪れると考えています。

公共セグメント(1/1)

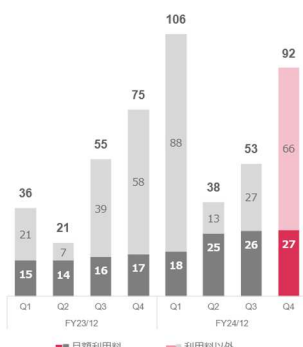


- 2024年12月期のセグメント売上高は YoY54.5%増収の290百万円と非常に順調。自治体向け 12件、医療機関向け 4件の稼働があった
- 利用ユーザー数は 3万4,000 人超となった。このうち、安定した収益が期待できる月額課金の利用者は 7,650 人 (YoY34%) と順調な増加が続いている
- 2024年12月期のセグメント営業利益は YoY2.4倍増の101百万円。人材投資に伴う人件費の増加などを吸収した
- 都道府県庁等の大型案件受注に伴い、製品ブランド浸透、信頼性向上などがあり、リード顧客の獲得に貢献する好循環が継続している

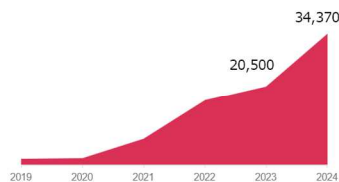
公共セグメントの売上高・営業利益 (百万円)



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

©2025 FINDEX Inc.

16

公共セグメントは非常に成長している分野です。売上自体はまだ小さいですが、自治体や公的機関に対するクラウドサービスを提供しており、月額利用料モデルのため、収益は一過性のイニシャル売上ではなく、継続的に積みあがる仕組みになっています。右のグラフの利用者数に数千円、数百円を掛けた収益が毎年積みあがるビジネスモデルであり、非常に安定的に成長しています。一見すると伸びが小さく見えますが、その裏ではストック型のビジネスが着実に拡大しており、今後さらに伸長が加速すると予測しています。

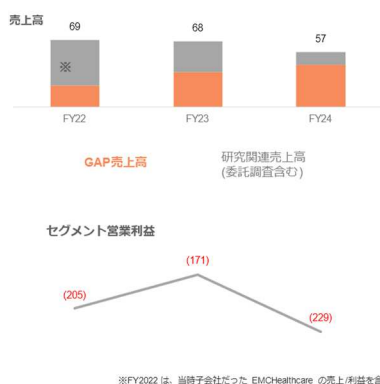
また、導入先の組織規模も拡大しています。初期は市町村や東京都の外郭団体などのお客が多かったのですが、2023年、2024年は県庁など県単位のユーザーが増加しています。この流れは2025年、2026年も継続すると見込んでいます。

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 EMCh Healthcare の売上/利益を含む

©2025 FINDEX Inc.

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
 - 海外薬事承認国での承認取得

ヘルステックセグメントです。

売上・利益は減っていますが、2022年、2023年は調査研究事業の売上があり、2024年と比較すると売上が大きかったことが要因です。医療機器の出荷台数は一定のペースで推移しています。本来であれば、さらに増加してほしいところですが、

順調に伸ばしていると考えています。また、医師や医療機関への周知が進み、製品理解も深まってきています。マスコミへの露出も増えており、2025年以降もさらなる成長が期待できる状況です。海外販売についても、現在はEUを中心に展開していますが、今後は他の地域へも進出を予定しており、さらなる拡大が期待されます。

また、今後の取り組みに関するキーワードの一つとしてMCI（軽度認知障害）があります。この言葉を耳にしたことがある方も多いかもかもしれません。認知症が日本経済に与える影響は非常に大きく、当社は早期発見と早期治療に充てるための検査機器の研究を進めています。この分野においてもプロジェクトは順調に進捗しており、その研究開発の成果を皆さまにお示しできる機会が今後段階的に訪れる予定です。

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%

©2025 FINDEX Inc.

19

25年の業績予想と取り組みについてご説明します。

売上高は3.1%増加し、各セグメントともに成長を続ける見込みです。ただし、医療ビジネスは前期比1.0%増とやや伸びが控えめに見えます。この理由については後ほど説明しますが、2024年の業績が特に好調だったことが要因です。とはいえ2025年が弱いわけではありません。さまざまな仕事が積み重なっており、新しい事業も始動しているため、今後の成長に十分期待できると考えています。

公共ビジネスは非常に順調に成長しています。

ヘルステックビジネスは前期比78.5%と伸びてみえますが、2024年までが弱かったので、2025年に皆様のご期待に沿えるくらいまで成長したとは言えないかもしれません。ただ、少なくとも前期比75.8%増までにはなる見通しは立っています。

全体として営業利益が4.0%と下がる予測をしています。これは医療ビジネスの売上伸長が1.0%と弱いことが大きな要因ではありますが、加えて更なる人件費の増加があります。今期も優秀な人材を採用するために、また現在働いている優秀な人材の満足度を更にするために、賃上げを行い人件費を上げていきます。

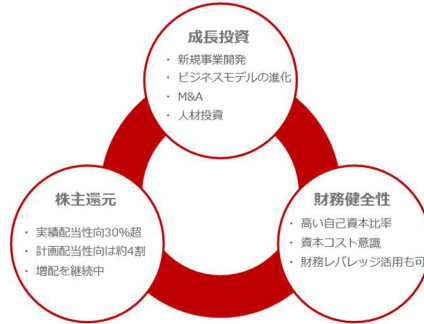
このような減益計画が株価に影響をあたえてしまったと考えていますが、この数字はある意味保守的な数字です。売上をご覧いただいても2025年はプラスとなる予定ですし、ここにどれだけプラスして売り上げをつくるのが出来るかが、今様々な取り組みをしている領域です。

- ・ 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「配当性向の目標を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 FINDEX Inc.

20

株主還元について、当社が今後どのような取り組みを進めていくかについてお話しします。

企業価値の向上は当然のことながら、これまで継続的に取り組んできました。成長投資、財務の健全化、そして医療・公共マーケットにおける当社の認知度向上を軸に置いた施策によって、企業価値を更に成長させていきます。

2025年においては配当性向39.4%、17.00円の配当を予定しています。中期経営計画の水準に近づけつつ、当社の成長が明確になってきたことを踏まえ、株主の皆さまへの還元を進めていきたいと考えています。

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

- ・ 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 中間期連結業績の非開示の理由

- ・ 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よ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稼働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つ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、Q2とQ3が低くなる、**(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



©2025 FINDEX Inc.

21

今期から開示内容で大きく変わった点が2点あります。これに関しては賛否両論あるかと思えます。

単体の業績計画の非開示に関しては、単体ではなく連結業績を重視するという意味です。

中間期の連結業績の非開示、こちらは既に非開示にされている企業も多々ありますが、我々が非開示に踏み切ったのには大きな理由があります。ここにA、B、Cとパターンを記載しました。

A: Q4が非常に強い

B: Q1とQ4が同等でQ2とQ3が低い

C: Q1が非常に強い

四半期別の業績をみると、このようなパターンに分解することが出来ます。先ほどお見せしたとおり、当社は年単位で成長し続けているものの、このように四半期別の前期比でみた場合、前期比〇%プラス、マイナスといった形で大きく取り上げられてしまいます。

当社は BtoB で、特に大規模病院、大学病院を中心に取引をしているので、売上予測は非常に立てやすいと同時に、各年度によって四半期ごとの売上のばらつきは明らかに発生します。Q2 と Q3 が弱いという規則性はありますが、Q1 か Q4 のどちらが強いかは年度で分かります。これは病院のシステム変更のタイミングが年末か、年度末になるかは客先に依るため、当社にはコントロールできないためです。それを、株式市場が四半期別の前年同期を比べた際に大きなプラスマイナスが出てしまうことで、それがさも今期の当社のビジネスを予測する見え方になってしまったり、これから先伸び悩むのでは？と市場が予測してしまうことに心を痛めています。

四半期別ではなく年単位で見たいことはアナリスト、投資家の皆さまに常に説明し続けていますが、個人の投資家の皆さまにまで声が届きにくいのが現状です。今回、改めて強いメッセージを伝えるために、中間期業績予測を開示しないこととしました。本日聞いていただいている皆さまには、ぜひご理解頂きたいと思います。

2025年の経営戦略「未来に向けた投資を継続」



- 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回す難しさ。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波及し、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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 FINDEX Inc.

🌱 種まき期 🌱 育成期 🌱 収穫期前 🌱 収穫期

22

2025年から先に向けて、未来に向けた投資をしていきます。人、技術、そして新しいものを作っていくビジネス開発の3つに分けたときに、具体的な施策としてそれぞれの現時点でのステージをお見せしております。まだ種をまいただけなのか、芽が出た段階、育ち始めなのか、収穫時期なのかを記載しました。注目すべき点はフルーツが成っている点と、木として大きく育っている点です。

製品価格20%の値上げ、これは見積ベースで上がっているためこれから売上価格の上昇が期待できます。また、技術投資では当社にしかできないクラウド分野に力を入れています。大規模病院向けクラウド製品群「PiCIs シリーズ」は現在、順調に展開が進んでいます。また、MCI は世界的にも予測が難しかったところを、専門医の関与なくとも簡単に、早期予測が出来る研究がかなり進んでいます。

ビジネス開発の面では、地域連携やクリニックという、今まであまりお金にならなかった領域を、規模は小さいながらも数があるビジネスを広げている点も成果となっています。

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関しても、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。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"> ・ 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 ・ 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 ・ 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
公共ビジネス	372 百万円 YoY+28.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ビジネス	100 百万円 YoY+75.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・ GAP/GAP-screenerの国内でのマーケティング継続 ・ 海外薬事承認国での承認取得 ・ 海外ディーラーにむけた販売体制の指導 ・ 白内障診断ツールであるコントラスト感度検査の美装へ向けた R&D ・ MCI（軽度認知障害）の早期発見の共同研究を継続

©2025 FINDEX Inc.

23

これまで説明してきたことのまとめです。詳細については、後程ご確認いただきたいですが、セグメント別に見るとすべてのセグメントで売上が成長しています。各セグメントが順調に成長していくと言えます。

「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	
配当性向	39.4%	31.2%	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

©2025 FINDEX Inc.

24

中期経営計画を4年前に立てました。2025年年初時点での状況を見ていこうと思います。

医療と公共ビジネスはほぼ予測通り、特に公共はプラスでいい線で伸びています。ヘルステックは腰が重く加速しきれませんでした。マーケットの評価自体は非常に良く、状況としては悪くありません。一方で売り上げが伸びてこない状況です。ヘルステックは今期控えめな数字として予測していますが、様々な施策を持って取り組んでいるので25年、26年以降と面白い数字が出てくるかと期待しています。

利益に関しては、4年前から考えるとようやく日本の人件費が上がってきました。一人の経済人として、物価上昇に負けない人件費の増加は当社の願いの一つでもあります。ただそれに負けない利益を作っていくことも経営者としての務めであると考えています。経常利益は人件費が思ったより伸びたため中期経営計画からマイナスになったと言えます。

繰り返しになりますが、物価上昇に負けない売り上げを作っていく、それが我々の務めです。

また配当性向や一株当たり配当金は、中期経営計画に近づけるようお約束します。

電子処方箋の運用基盤に係る業務受託に関するお知らせ



HPKIセカンド電子証明書

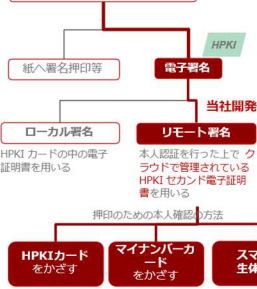
医師は処方箋を患者に交付する際、記名押印または署名する義務がある（医師法施行規則21条）

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）

記名押印または署名の義務



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

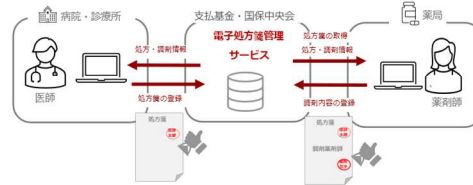
医師が電子処方箋を交付するとき、薬剤師が処方済みの記録をするときに必要

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時置こ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

©2025 FINDEX Inc.

25

最後になりますが、ここは複雑な話なので簡単にご説明します。

先日の適時開示では「電子処方箋の運用基盤に係る業務受託に関するお知らせ」と、非常に回りくどい書き方をしていますが、簡単にご説明すると、これから私たちの身の回りでは処方箋が電子化されます。紙の処方箋が電子化される、これには意味が二つあります。一つは、処方箋がむやみに発行されない、つまり重複投薬や重複診療の防止が出来ることです。どこでこういった処方箋を出したか、処方箋管理サービスというデータベースに、リアルタイムで情報が保存されるようになります。これにより重複投薬が出来なくなります。諸外国では既に対策がされていましたが、日本はマイナンバーという国民番号が付与されたことで、ようやく対応出来るようになりました。このためにはデジタルでリアルタイムに情報を管理しなくては行けない、そのための電子処方箋です。

もう一つの意味は、今までのように紙の処方箋を持って行かなくていいこと。来局前に、引換番号、被保険者情報を、電話、FAX、アプリ等で薬局に伝えることで、薬局が電子処方箋管理サービスから患者さんの電子処方箋情報を取り出して調剤を開始できるため、薬局での待ち時間が短縮できるなどの患者さんへのメリットがあります。

電子処方箋では、従来の紙の処方箋で行われていた物理的な押印が不可能になります。その代わりに HPKI という、暗号を用いて本人であることを証明するカギを使用します。これにより医師・歯科医師・薬剤師がそれぞれ個別の電子的な暗号コードを持つようになります。その暗号コードはどこに保存されるかという、2つの方法があります。1つは、マイナンバーカードのように IC カードの中に暗号が格納される方法。もう1つは、カードを持たずにクラウド上に自分の暗号コードを預ける方法です。当社は、後者パターンのクラウド上に暗号コード、つまり電子的なハンコを置く、そのための運用を医療情報システム開発センター(MEDIS)より受託しました。

当社がもつ医療に対する高い知見とクラウドや暗号化といった高い技術を、国の運用基盤として採択いただいたとご理解下さい。つまり当社はこれまで個別の病院で、公共性の高い仕事をしてきましたが、医療を通して厚労省や国、内閣府と繋がりが、活動のステージが広がっている途中であります。

運用管理を受託したことで、この事業は当社のビジネスとして収益化されます。国は2025年3月までに電子処方箋の導入を進め、4月からは全面的に電子処方箋を発行する体制を目指していました。しかし実際は、医療機関での電子処方箋の利用は約1割に留まっているのが現状です。その主な要因として、物理的な IC カードの発行や、医師が持つカギの発行が遅れていることが挙げられます。この遅れを解消するため、国は IC カードの発行を待たずに、クラウドを活用して導入を加速させるといった狙いが出ています。

現在、まだ9割の医師が電子処方箋や医療情報の連携に必要なカギを取得していない状況にあり、当社も MEDIS のもとで

この普及を全力で支援している最中です。

ここでお伝えしたかったことは、当社の活動がもう一段階上のステージに上がっているということです。

これと似た他の取り組みは今後もお示しできるでしょうし、電子処方箋の運用を含めた、それ以外のビジネスについては2025年の売上・利益に織り込めていません。その動向については適宜、皆さまにご報告してまいります。

以上でご説明を終わります。

質疑応答

質問者[Q]: 2点お伺いしたいのですが、まず1点目です。20%の値上げというところですが、2024年の業績に貢献しなかったということですが、具体的にその理由をお聞かせいただきたいのと、2025年に実施できなかった部分を補完するのか、それとも再チャレンジなのかについてもお聞かせください。

相原[A]: 2024年の値上げは、製品単価の一律改定を行いました。しかし、当社のビジネスは非常に足が長い為、すぐに反映されなかったという背景があります。例えば、大規模病院向けの案件では、入札前から（見積もりを出す前から）仕様調整を行う必要があり、それが導入の約2年前から始まります。つまり、2024年の売上に計上された案件の見積もりは、すでに2023年中に提出されていたため、2024年度に定価改定を行っても2024年度の売上には反映されなかったということになります。一方で、2024年に提出した見積もりについては、2025年、2026年の売上に順次反映されていく予定です。

質問者[Q]: 今後もこの傾向はしばらく続くという認識でしょうか？それとも契約年数が約2-3年だとすると、2-3年続くのか？どのように考えればよろしいですか。

相原[A]: 当社の製品価格は、一度値上げを行うと、値下げ方向への価格改定が発生することはほとんどありません。当社の売上は導入時のインシヤル費用と、その後の保守サポート費用に分かれています。製品は5-6年使用されるため、例えば2024年に見積もりを提出し、2025年に導入された場合、導入時の売上（インシヤル費用）は20%アップします。さらに、その後の年間の保守費用もすべて値上げされた価格が適用されます。24年から5年後には、すべての契約が新価格に切り替わり、売上として反映されていく予定です。

質問者[Q]: 御社はクラウド上に暗号コードを預ける仕組みの運用を受託されているので、カードの配布遅延自体は、御社の取り組みとは直接関係がないと理解しています。

カードの配布が遅れている現状を考えると、クラウド上に預ける方式の方が、より早く普及する可能性があると考えてもよいでしょうか？

相原[A]: その可能性は高いのではと考えています。

質問者[Q]: 収益性はどうか考えれば良いですか？御社の業績についてどのくらいの効果を期待すればいいのかが示唆いただけますか。

相原[A]: ご質問の件については、多くのお問い合わせをいただいておりますが、フェアディスクロージャーの観点から、この場だけで詳細をお伝えすることは難しいことをご理解ください。

ただし、どのようなモデルで運用されているのか等、何らかの形でお知らせできればと考えています。とはいえ、公共的な運用に関わる取り組みである以上、当社だけが利益を優先する形になるのは好ましくないという認識を持っています。

このような公益的な取り組みにおいて、医療機関や患者の方々から「当社のビジネスが儲けている」と見られることは望ましくなく、当社だけではなく、国やMEDISといった関係機関も慎重に対応している点であることをご理解いただければと

思います。

質問者[Q]:カードかクラウドかという比率については、当局の意向でも結構ですが何かございますか。圧倒的にカードが多いというのは考えなくてもよろしいですか。

相原[A]:厚生労働省のデータをもとに、デジタル庁が情報を開示しています。これらのデータは頻繁に更新されており、現在の電子処方箋の利用状況やカードの発行状況も、月に1回以上の頻度で更新されています。そのため、こうした情報をご覧いただくことで、最新の動向や流れを把握しやすくなるかと思えます。

質問者[Q]:2024年4月からの製品値上げについてですが、2024年度の売上には反映されなかったものの、2025年度以降の売上には貢献してくるという理解で間違いないでしょうか？

相原[A]:その認識で相違ないですが、製品価格の値上げが100%反映されるのは、5年後になるということです。