

2025 年 12 月期 第 2 四半期 決算説明会書き起こし

スピーカー： 代表取締役 相原 輝夫

INDEX



- 00 / 会社説明
- 01 / H1FY2025 業績ハイライト
- 02 / H1FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画
- 04 / 参考資料

©2025 FINDEX Inc.

3

相原：ただいまより 2025 年 12 月期 第 2 四半期の決算説明会を行います。

本日は会社説明、業績ハイライト、セグメント別の状況、業績計画の流れでご説明いたします。2025 年上期の業績については、既に数値をご覧いただいているかと思しますので、本日は「これまで当社がどのような取り組みを行ってきたか」を軸に、今後我々がどのように社会を変えていくのか、そしてファインデックスがどのように成長していくのかをお話ししたいと思います。



価値ある技術創造で社会を豊かにする

当社は、イノベティブな技術と創造力を結集し、医療・公共分野でのデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進します。人々の健康維持と社会システムの効率化に貢献し、持続可能な未来を創造することを目指しています。



医療ビジネス

主要製品 : ClaiQ C-Nota DocuMaker
REMORA Medical Avenue

電子カルテ連携システムや画像管理ソリューションの提供や電子処方箋普及の取り組み、クラウドサービスを通じて医療連携コミュニティの形成を通じて、病院業務の効率化と医療サービスの質の向上を推進します。

また当事業領域では、医療機関へ製品サービスを提供するのみに留まらず、電子処方箋の運用やリアルワールドデータの活用など、国主導のDXプロジェクトにも複数参画しています。

成長分野であり国際でもある医療産業の発展に、多角的に貢献しています。



Future Vision for 2030

当社のプロダクトは、その全てが自社開発製品です。医療・公共など様々な分野において、クラウド技術とAIを活用した事業展開をさらに加速し、データ駆動型の社会インフラ構築をリードする企業を目指します。技術革新とともに、持続可能な医療・公共ソリューションの実現に向けて挑戦し続けます。

事業別売上比率



■ 医療
■ 公共
■ ヘルステック

*2024年度実績



公共ビジネス

主要製品 : DocuMaker Office

自治体や公的機関など、公共セクターを対象とする公文書管理・決裁システムを提供し、行政DXの実現をサポートします。



ヘルスケアビジネス

主要製品 : GAP, GAPscreener

独自開発の医療機器である視線分析型視野計「GAP」など、先進技術を活用した革新的なヘルスケアソリューションの展開や、ヘルスケアデータの活用を展開します。

©2025 FINDEX Inc.

4

今回の資料の1枚目と2枚目には、現在の概要をしっかりと盛り込み、細かく記載しています。本来であれば、かなりの時間を使って説明すべき内容ですが、ぜひじっくりとお読みいただき、本日の説明会の内容と合わせてご理解を深めていただければと思います。

医公健のパブリック領域で最大限の成長を実現する



医 : 医療ビジネス

医療データと医療ネットワークインフラ事業の拡大

医療DXの進展に伴い、医療システム事業は従来の院内システム中心の構造から、医療情報の連携や電子カルテデータ（RWD）の活用へと大きくシフトしています。重複投資や検査の削減、安全性・効率性の向上に加え、RWDの創薬や医療政策への活用も本格的に始まっています。当社はこれまでの豊富な実績と技術力をもとに、国策である医療DXを支えるデジタル基盤の提供者として、社会的使命を果たすと同時に、大きなビジネス機会の創出を実現します。これらのサービスはクラウドを基盤とする知識集約型ビジネスであり、現在の安定した病院情報システム事業に加え、極めて高い利益率とスケラビリティを備え大きな成長を遂げます。また、AI技術の導入にも注力し、医師の文書記載支援やカルテデータ分析に特化したAIサービスの展開を加速します。診療録の要約、病態の可視化、診療傾向の分析など、医療機関の業務効率と収益性向上を支援し、高付加価値サービスの拡販によってさらなる企業成長を加速させます。



公 : 公共ビジネス

高評価のサービスを高速に大規模展開

近年、自治体DXの加速により、公文書管理のデジタル化は法的要請への対応だけでなく、業務効率化や人材不足対策、職員の異動や退職による業務継承リスクの軽減の手段として、公文書管理システムへの注目が急速に高まっています。DocuMaker Officeは、直感的なユーザーインターフェースと柔軟なカスタマイズ性が評価され既に多くの導入実績がありますが、今後は更なる開発および営業体制の強化と、全国をカバーする代理店陣を新たに構築し、スピード感をもって全国展開を進めます。加えて、自治体向け補助金制度や交付金に即した導入支援スキームの提案、クラウド型SaaSモデルによる初期導入負担の軽減、さらにAIを活用した文書検索・要約・類似案件抽出などの機能強化により、継続的かつ高付加価値なサービスとして差別化を図ります。これらを通じて、今後の自治体DX市場において安定的な成長と高収益を実現します。



健 : ヘルスケアビジネス

革新的アプローチで世界に健康インパクト

高齢化が進む先進国では、加齢黄斑変性や緑内障といった疾病や、認知症などの疾患が、就労損失や介護費用増加など、経済に深刻な影響を与えています。早期発見と進行抑制が、医療コスト削減と生活の質の維持の両面で極めて重要です。世界で唯一、視線解析で網膜の状態を推定できる医療機器GAPは、すでに国内の眼科診療所や病院での導入が進み、海外ではEU、ASEAN、南米などの地域で販売を開始、グローバル展開の初期フェーズに入っています。さらにGAPは軽度認知障害（MCI）の検出にも有効であることが判明し、京都大学との共同研究でMCIの判定機器として2年以内の製品化を計画しています。これらのアプローチは、世界的な高齢社会における予防医療の鍵を握る技術として、社会に対して大きな健康インパクトをもたらすと同時に、当社にとっては中長期的に高収益を生む成長エンジンとなる見込みです。今後も先進的な技術開発と国際展開で事業の拡大を実現します。

©2025 FINDEX Inc.

5

当社は「医療ビジネス」「公共ビジネス」「ヘルスケアビジネス」の3つのセグメントで事業を展開しています。

まず、医療ビジネスについてですが、これは当社の事業の原点となる領域です。日本全国の医療機関に院内診療情報システムを提供しておりますが、近年はその枠を超えて、病院

と病院、あるいはクリニックと病院をつなぐ医療ネットワークシステムへと領域を拡大しています。さらに、患者と病院を直接つなぐ診療支援アプリにも発展してきています。

逼迫している医療財政そのものを大きく変えることは難しいかもしれませんが、当社にできることは少なくありません。医療機関の経営改善を支援し、さらには「患者が健康に過ごせる体質づくり」へとつなげていくことを目指しています。

次に公共ビジネスについてです。公共ビジネスの顧客は、全国の自治体や省庁の外郭団体などです。現在も紙による稟議が多く行われていますが、当社は電子決裁の導入を支援し、ペーパーレス化を推進しています。電子決裁は「すでに普及しているのではないか」と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、しかし実際には、現場での十分な利用は進んでいないのが現状です。各メーカーがシステムを開発し、納品はされていますが、仕様書通りに動いているように見えても、使い勝手が悪く、実務に定着しづらいケースが多く見られます。

「紙をなくしていく」という取り組みは、当社が20年以上にわたり医療分野で最も注力してきたテーマの一つです。紙カルテを電子カルテへと移行する過程で培ったノウハウから生まれた DocuMaker Office は現在、自治体や省庁の外郭団体においても「使いやすいシステム」と高く評価され、導入が広がっています。

次にヘルステックビジネスについてです。当社が注力しているのは、「病気を早く発見し、進行する前に止めていく」という取り組みです。そのために、これまで培ってきたさまざまな技術を投入しており、多くの分野で実際に役立っています。医療システムの開発者として積み重ねてきた経験が、ここでもうまく機能していると感じています。具体的には、緑内障や加齢黄斑変性といった、気づくのが遅れがちな目の病気を早期に発見する技術。そして、軽度認知障害（MCI）と呼ばれる、認知症の初期段階を早く捉える技術の開発に力を入れています。こうした取り組みを通じて、健康寿命を伸ばし、同時に医療費を抑えていける社会の実現を目指しています。

KEY TAKEAWAYS



通期計画に対して、引き続き順調に進捗 ・上期業績は、売上高 YoY -2.5% 営業利益 YoY +1.6% ・計画進捗率は売上高で51.9%、営業利益で65.2%と高水準 ・FY2025はQ1、Q4が強いパターンB（p.27参照）	「増配」及び「自己株式取得」で株主還元を充実 ・FY2025の年間配当予想は17.0円 予想配当性向は約40% ・中間配当は、1.0円増の8.0円 ・「自己株式取得」を実施中（p.23参照） 取得上限は10億円又は133.3万株（発行済株数5.19%）	主要な投資効果の進捗状況 ・クラウドサービス「PiCis」シリーズの商談数が増加 ・「DocuMaker Cloud」の無料プランを開始（p.25参照） ・当社子会社であるフィッティングクラウド社製品「Cocktail AI」の商談数が増加（7月にデモサイトを公開） ・視認分析型視野計「GAP」の海外市場での商談・引き合いが拡大中
公共セグメントの好調が継続 公共セグメントの上期業績は、 売上高 244百万円 YoY +69.3%、 営業利益 125百万円 YoY +154.5% (2.54倍)	受注残は高水準を維持 ・Q2末時点の受注残は1,585百万円 受注残はQ2末時点として過去最高を更新 ・ヘルステックビジネスが躍進、受注残はYoY14倍	今後の成長ドライバーとしての注目ポイント ・電子処方箋 当社は、PKE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 ・改正次世代医療基盤法 従来の「匿名加工医療情報」に加え、「仮名加工医療情報」の活用が可能となるなど、データ利活用を促進する法整備が進展。 今後は、NDBなど公的データベースとの連携解析も視野に入れた動きが期待される ・電子カルテ情報共有サービス 国主導の医療DX施策では、現在「3文書6情報」が対象。 当社は、自社開発の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する

©2025 FINDEX Inc.

7

上期の業績は、通期計画に対して非常に順調に推移しており、昨年と同等のペースで進んでいる状況です。また、ご案内の通り、増配および自己株式取得を実施しており、自己株式取得については現在ちょうど折り返し地点に達しています。株主還元を進める一方で、研究開発など内部への再投資も順調に進んでいます。特筆すべき点として、まだ規模は小さいものの公共領域で非常に力強い伸びを示しています。「倍々ゲーム」と言えるほど急速な成長であり、当社のシステムが高く評価されている結果だと考えています。今後もこの領域に重点的に投資し、成長をさらに加速させていきます。

右下の項目は、今後の成長ドライバーとして注目いただきたいポイントです。当社の売上の9割以上を医療分野が占めていますが、その医療業界が今後どう変わっていくのか、ここに簡単にまとめています。医療業界そのものが大きく変化していく中で、当社がどんな立ち位置で、どういう事業を展開していくのか。今日はそのあたりをしっかりとご説明していきたいと思います。

H1FY2025 業績ハイライト



- ・ 当年度上期は、上期偏重型であった前年度と同等の好業績を残し、通期計画の達成に向けてスムーズに推移
- ・ 人件費を中心に販管費の増加はあったが、それを超える粗利率改善効果により営業利益は YoYでプラスへ転じた
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益の減少は、2023年の賃上げ促進税制に伴う税額控除を2024年Q1に計上したため。実質的には YoY+4.6%の増益
- ・ セグメント別で特筆すべきは公共ビジネスの好調。YoYで売上高+69.3%、営業利益+154.5%と順調に拡大

(百万円)	H1FY2024	H1FY2025	前年同期比 (増減率)	期初計画 (FY2025)	通期計画進捗率
売上高	3,205	3,125	△2.5%	6,022	51.9%
医療ビジネス	3,038	2,856	△6.0%	5,550	51.4%
公共ビジネス	143	243	69.3%	372	65.3%
ヘルテックビジネス	23	25	12.0%	100	25.0%
売上総利益	1,923	2,036	5.9%	—	—
販管費	982	1,081	10.1%	—	—
営業利益	940	955	1.6%	1,465	65.2%
医療ビジネス	976	936	△4.1%	—	—
公共ビジネス	48	124	154.5%	—	—
ヘルテックビジネス	△84	△105	—	—	—
経常利益	945	985	4.2%	1,515	65.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	701	685	△2.2%	1,108	61.9%

※H1FY2024 の親会社株主に帰属する当期純利益には、賃上げ促進税制の適用に伴う法人税等の調整が含まれる

©2025 FINDEX Inc.

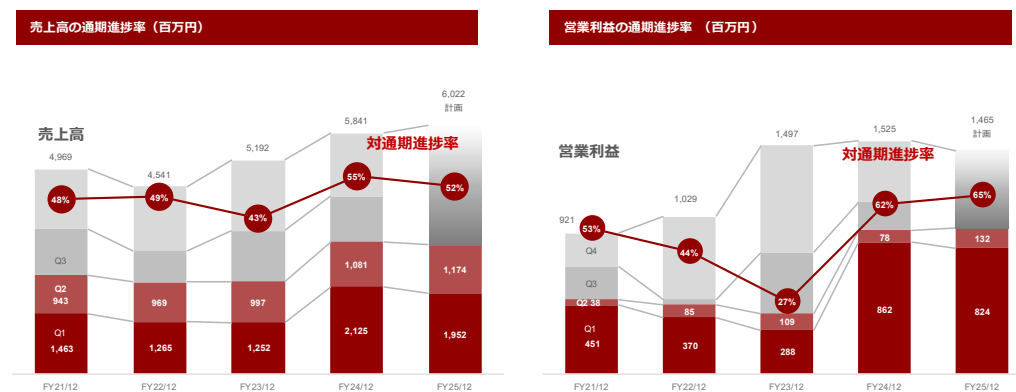
8

業績ハイライトです。すでに目を通していただいているかと思いますが、非常に順調に推移しています。2024 年の上期と比べると売上はやや落ちていますが、その一方で利益は上がっています。これには、2024 年度が Q1 に偏重した年だったという背景もあります。売上が下がっても利益が伸びているという点で、ビジネスが非常に順調に進んでいることを示しています。営業利益の通期計画進捗率は 65%に達しており、売上高につきましては 52%弱となっています。いずれも計画に沿って、順調に推移しています。

通期実績・計画に対する H1進捗率



- ・ 過去数年の上期における通期計画進捗率と比較すると、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
- ・ 営業利益の進捗率は過去数年比で高水準だが、FY2025の利益計画値は保守的な想定としている



©2025 FINDEX Inc.

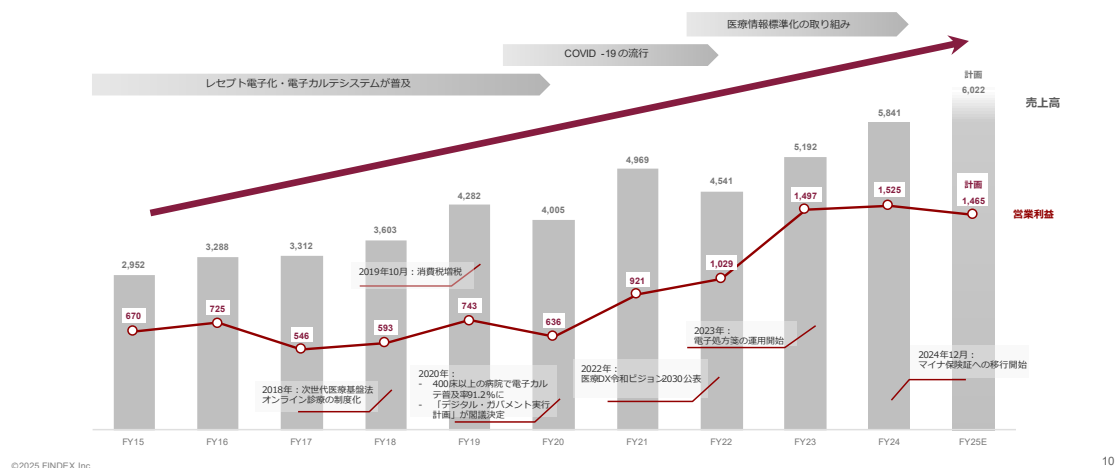
9

過去数年との対比をご覧いただいております。上期と下期の配分は年によって異なりますが、2025 年は Q1 と Q4 に大きな売上が積みあがる構成となっています。その中で、Q2 を終えた時点できちんと折り返しができており、順調に進捗しています。

売上高・営業利益の推移



- ・ 全体として右肩上がりの成長が持続
- ・ 減収は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
- ・ 医療DXなど政策に大きな遅れは見られるものの、医療業界のトレンドに大きな変更はない
- ・ 公共・自治体向け製品はコロナ禍以降、システムに操作性の高さを求めるケースが多く、UI（ユーザーインターフェース）を重視する当社製品が好評



売上高と営業利益の推移です。

当社はこの10年余り、売上・利益ともに着実に成長を続けてきております。営業利益は2024年、2025年と横ばいではありますが、これは以前からお伝えしている通り、利益を人件費として活用しているためです。

優秀な人材を確保することは非常に重要です。社員が楽しみながら仕事に取り組めるようにするためにも、給与を適切に引き上げることが大切だと考えています。この2年間で給与は約8%引き上げており、優秀な人材の確保にも積極的に投資を行ってきました。その結果として、売上は引き続き堅調に伸びています。

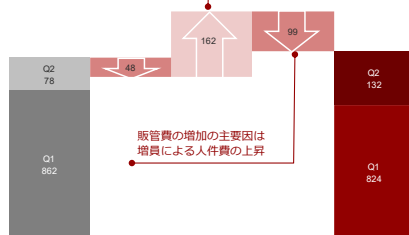
営業利益の増減益分析



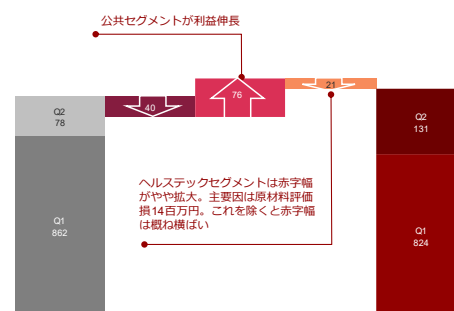
- ・ 上期の営業利益は前年同期比で増加。大型の仕入がなかったことが主な要因で、売上総利益率は60.0%→65.2%へ改善
- ・ 販管費中の広義の人件費（役員報酬、給与手当、雑給、法定福利費、福利厚生費）は75百万円増
- ・ セグメント別では公共セグメントが増益となったが、医療とヘルステックは減益。ヘルステックの赤字拡大には原材料減損14百万円が含まれている

営業利益の増減益要因（百万円）

減収効果を売上総利益率の改善でカバー。
FY2024の大型案件で仕入が大幅増とな
っていたことが主な要因



営業利益のセグメント別増減要因（百万円）



©2025 FINDEX Inc.

11

営業利益の増減益分析です。営業利益は、人件費の増加により一部減少していますが、それでも最終的には利益を伸ばすことができています。これは、2024年と比較して利益率の高いビジネスをしっかりと展開できた結果です。セグメント別に見ると、公共セグメントが全体の利益拡大に大きく寄与したと考えています。

H1FY2025 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83.0%
- ・ 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	H1 FY2025	増減額
流動資産	3,582	3,772	190
現金及び預金	1,734	2,382	648
受取手形、売掛金、契約資産	1,550	1,124	△426
商品及び製品・仕掛品	190	132	△58
原材料及び貯蔵品	50	35	△15
その他	58	97	39
固定資産	3,102	3,110	8
有形固定資産	80	88	8
無形固定資産	311	311	0
うちソフトウェア	311	311	0
投資その他の資産	2,711	2,710	△1
うち投資有価証券	2,315	2,302	△14
資産合計	6,684	6,883	199
負債	1,076	1,162	86
流動負債合計	774	865	91
固定負債合計	303	297	△6
長短有利子負債	0	0	0
純資産	5,607	5,721	114
自己株式	△772	△1,133	△361
負債・純資産合計	6,684	6,883	199

©2025 FINDEX Inc.

12

貸借対照表です。当社は安定した企業であると胸を張って申し上げられる状況にあります。ここ数年、M&Aを通じて成長の機会をつくることを重要な取り組みの一つとしてい

ますが、現状ではなかなか良い候補先と出会えていません。

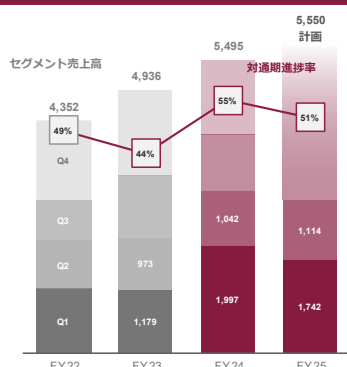
ただし、もし「一緒に取り組める」と思える会社と出会った際には、必要な費用をしっかりと準備できる体制を常に整えていることも申し上げておきたいと思います。

医療ビジネス(1/3)



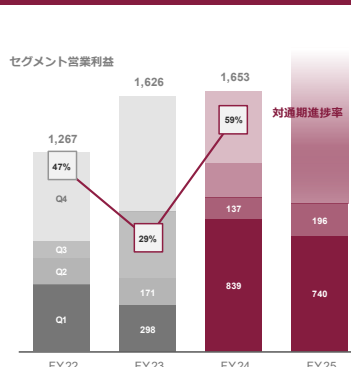
- ・ 上期業績は、売上高 YoY -6.0%、営業利益 -4.1%。減収減益となったが、前年同期が極めて高水準であったことによる。当年度下期業績は、上期と同等の積み上げを予想
- ・ 電子トレーニングレポートサービス「AAde-Report」を始め、PiCis製品は着実に件数を伸ばす。ただし月額利用のストック型ビジネスであるため当期業績への影響は緩やか
- ・ AIを使った文章作成支援サービス「CocktailAI」のデモサイトを公開、多数の売り上げにつながる
- ・ 電子処方箋で利用される「HPKIセカンド電子証明書」クラウドでの署名基盤利用料金の収納代行業務（医療情報システム開発センター（MEDIS）より受託）がスタートした

医療ビジネス売上高と通期進捗率（百万円）



©2025 FINDEX Inc.

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

14

セグメント別の状況です。ここでは、実際に当社が行っているビジネスを説明しながら、成長ストーリーをお話したいと思います。

医療システムの中で、皆さまが一番イメージしやすいのは電子カルテかと思います。当社はこれまで電子カルテを中心に事業を展開してきましたが、今後は病院と病院、病院と薬局、さらには患者も含めて、さまざまなステークホルダーをクラウドでつなげていくことが、成長の大きな柱になっていくと考えています。

一方で、当社は医療人材の紹介や派遣といったビジネスは一切行っていない。こうしたサービスが医療機関にとって必要であることは理解していますし、当社も優秀な人材を採用する際には人材紹介や求人サイトを利用しています。ただし、医療人材が流動化することが医療業界の本質的な問題解決策だとは考えていません。むしろ、今後は医療機関そのものが減少していくことのほうが大きな問題であると認識しています。

そうした中で、当社が取り組むべきは医療機関の経営改善です。具体的には、医療機関の売上を少しでも伸ばし、支出を抑える。その両面から支援することです。売上を上げ、費用を下げる——これらを医療DXで推進することこそが、当社が今後注力していくべき領域だと考えています。もう一つは、患者と医療機関、そして病院の周辺にあるさまざまな

医療施設——たとえば介護施設や薬局など——をデジタルでシームレスにつないでいくことを目指しています。

「それはもうできているのでは？」と思われるかもしれませんが、実際には本当の意味での連携はまだまだという状況だと認識しています。当社は、そうした部分を本質的に解決する取り組みを進めています。その代表例が、クラウドを活用した「PiCIs シリーズ」であり、さまざまな連携機能が高く評価されています。

その一つが、電子トレーシングレポートサービス「PiCIs AAdE-Report」です。仕組みとしては、病院が処方箋を出し、患者が薬局に行って薬を受け取り、薬剤師から説明を受ける。医療機関にとっては、そこが終わりではありません。本来は、その後に患者が薬を服用した結果どのような状態になったかを薬局が把握し、その情報を病院にフィードバックすることが重要です。これを「トレーシングレポート」といいます。こうして患者・薬局・病院が連携することで、より効率的で適切な治療や投薬が可能になります。さらに、この仕組みは効率性を高めるだけではありません。情報のやり取りが正しく記録されることで、薬局は診療報酬点数を取得することができ、施設経営に直接的なプラスとなります。また医療機関側も診療の効率アップと様々な診療報酬の加算にも結びつく場合があります。これまでのトレーシングレポートは紙でのやり取りが中心だったため、非常に複雑で、積極的に取り組まれていませんでした。紙のデータをカルテに再入力する余分な手間やコストがかかっていたからです。当社はそれを一気通貫でクラウドシステムにより実現し、効率的で価値ある仕組みを提供し始めています。

また、生成 AI による医療文章生成システム「CocktailAI」というサービスも提供しています。病院ではドクターがさまざまな診断書を作成しますが、このサービスでは特定のマスクを用意する必要がなく、テンプレートにキーワードを入力するだけで診療録から情報を取得し、生成 AI を用いて文章を作成することができます。

当社は病院内における医療情報の取り扱いに関して、日本でもトップクラスの実績を持っていると自負しており、実際に多くの評価をいただいております。このサービスも高い評価を受けながら、着実に成長を続けています。

次に、電子処方箋について簡単にご説明します。

これまで病院で受け取る紙の処方箋には必ず医師の名前のハンコが押されていました。ルール上、ハンコがなければ処方箋は成立しません。では、これが電子化されるとどうなるのか。紙のハンコの代わりに「電子的な証明」が必要になります。

身近な例でいうと、マイナンバーカードには暗号が入っており、パスワードを入力することで「ハンコを押したこと」と同じ効力を持ちます。医療の世界でも、まずは処方箋から

この仕組みがスタートしています。すでに全国の医療機関や薬局で使われ始めていますが、この電子的なハンコには大きく2種類あります。

クラウド型：カードを使わず、クラウド上に置かれた暗号を使って電子署名を行う方式

カード型：マイナンバーカードと同じように、医師や薬剤師が毎回カードを使って電子署名を行う方式

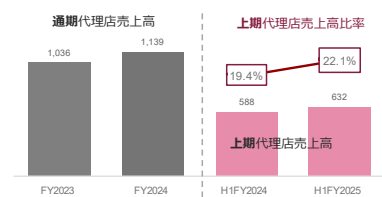
当社は、このうちクラウドを活用した「HPKI セカンド署名サービス」という仕組みを構築し、運用管理を担っています。全国の医療機関や薬局、歯科を含め、こうした機能を安全に提供しており、もしこのサービスが止まれば日本中で処方箋が発行できなくなる可能性もあります——それほど重要な役割を担っているのです。

また、このサービスは医療機関の負担を考慮し、非常に低価格で提供しています。経営が厳しい医療機関に高額で提供することはありません。もちろん医療機関側からの要望などもありますが、当社は医療情報システム開発センター（MEDIS）と連携し、安心して利用できる環境を整えています。これは当社にとって「ファーストステージ」にあたります。ご理解いただきたいのは、これ単体で利益を追求しているわけではないということです。むしろ、「こうしたことができる会社はファインデックスしかない」という認識を広げることが目的です。医療分野だけでなく行政を含め、今後デジタル化が一層進む中で、安全なデータ管理や通信は欠かせません。その時に「やはりファインデックスでなければできない」と評価されていくための第一の楔（くさび）だと考えています。

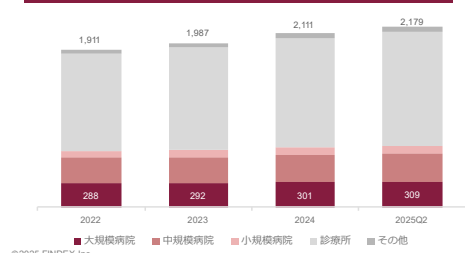
医療ビジネス(2/3)



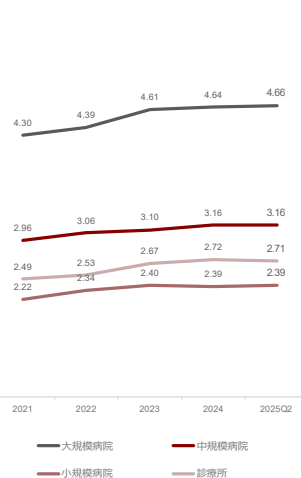
代理店売上高の推移（百万円）



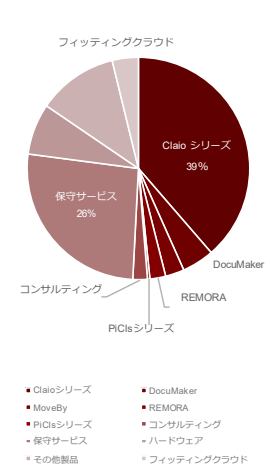
医療システムユーザー数の推移（施設数）



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（%）



医療ビジネスについては、グラフをご覧くださいても分かる通り、継続して伸びています。特に懸念すべき点はなく、非常に順調に推移している状況です。

医療ビジネス(3/3) 市場環境分析と下期戦略



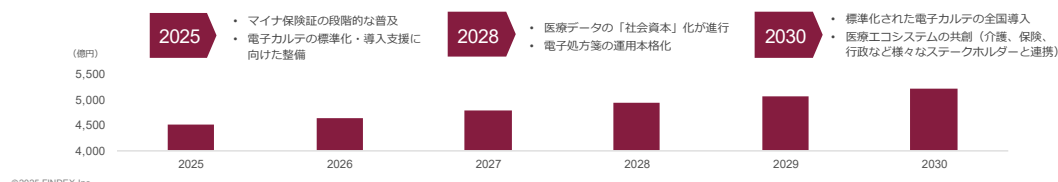
市場環境

- ・ 厳しい経営環境に置かれている病院が多いが、当社製品は医療現場に不可欠なシステム
- ・ 当社の顧客層は、好業績を維持する診療科を運営するクリニックや、経営基盤が安定している急性期病院が中心であるため、離脱率が低い
- ・ 生成AIなどの技術革新により上市された製品に対する関心は高い一方、医療機関の規模が大きくなるに連れ、セキュリティ要件の高度化などにより、本格導入には慎重な姿勢

下期戦略

- ・ 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
 - ✓ 医療DX推進など政策実行時の課題に即したソリューション提供 (HPKIセカンド電子証明書 (電子処方箋)、DocuMaker Cloudなど)
 - ✓ 医療データの利活用を推進するため 2023年に改正された、次世代医療基盤法を見据えた事業体制の整備
- ・ 主力製品の更なる拡販
 - ✓ クラウド化、SaaS化、AI利用拡大など変化する市場環境に対応するビジネスモデルのサービス強化 (クロスセル、ターゲット拡大)
 - ✓ メディセオと連携し、販路開拓

医療DX市場の成長見通し



16

市場環境と下期の戦略についてです。

市場環境については、あらためて申し上げるまでもなく非常に厳しいというのは、皆さんも十分ご承知のことと思います。大学病院が赤字に陥っている、中小病院は経営が立ち行かない、医療費は膨らみ続けている——そうした状況を日々耳にしているのが現実です。そうすると「医療機関経営そのものが厳しくなれば、それを支える企業も同じように厳しくなるのではないか」という声も聞かれます。しかし、当社のシステムは、そうした位置づけにはありません。

当社のシステムは、企業で言えば Excel や Word、PowerPoint のように、医療機関にとって欠かせない存在です。「景気が悪いから使うのをやめよう」という性質のものではなく、医療を支える上で必ず必要なものです。つまり、医療業界が厳しい状況に置かれても、当社の売上が直接落ち込むようなものではありません。

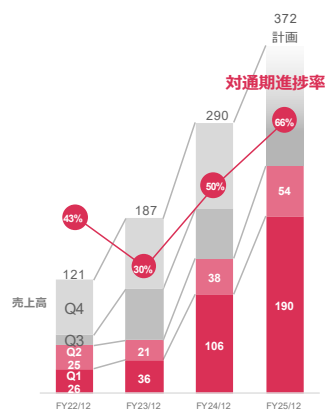
一方で、今後、当社が提供・提案していくのは、医療機関を支える仕組みにとどまらず、国や自治体、そして患者に対しても価値を届けられるものです。医療全体をきちんと支えられるようなサービスを提供していきたいと考えています。

公共ビジネス(1/2)

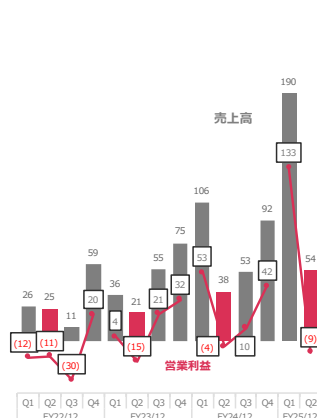


- ・ 上期業績は売上高 YoY + 69.3%、営業利益 YoY + 154.5%と非常に順調。主力製品である SaaS型ソリューション「DocuMaker Office」は自治体 14 件、医療機関 2 件へ新規導入され、自治体向け累計 53 件、医療機関向け累計 13 件となった
- ・ 販売代理店との契約締結により、これまでリーチが難しかった地域の市町村や小規模な公的団体への販売体制を強化
- ・ Q1 に岡山県庁で稼働し、月額利用料が順調に積みあがった。直販商流においては引き続き、職員数が多い大規模自治体案件獲得を目指す

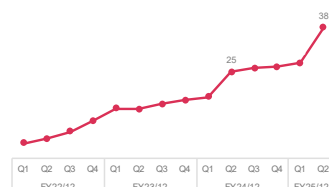
公共ビジネス売上高の進捗率 (百万円)



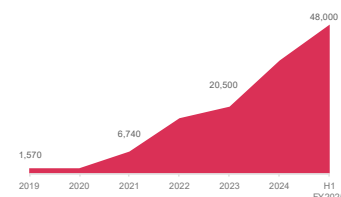
四半期別売上高、営業利益の推移 (百万円)



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)



公共ビジネスについてです。グラフをご覧いただくと分かる通り、売上は非常に急な角度で伸びています。公共ビジネスの主力製品は、公文書管理システム「DocuMaker Office」です。公文書は「公文書等の管理に関する法律」に基づき、収受 → 起案 → 決裁 → 施行 → 保存 → 廃棄まで、一連の管理プロセスにルールが定められています。その過程を正しく記録し、永久保存すべきものは残し、廃棄期限が来たものは破棄する。ここが公文書管理の難しさです。さらに、他のシステムやメールとの連携など、複雑な要素も加わります。

「DocuMaker Office」は、こうしたニーズに対応できるクラウドサービスとして、多くの自治体に導入されています。画面や操作が分かりやすいこと、幅広い機能を内包していることから、非常に高い評価をいただいています。

これまでの医療システムと大きく異なる点は、月額利用料モデルを採用していることです。グラフ上では売上の伸びが一定に見えるかもしれませんが、その裏には積み重なる「大きなストック型収益」が形成されている点が、この公共ビジネスの特徴です。

何度も申し上げている通り、この分野は非常に引き合いが強く、多くのお客様からデモンストレーションの依頼をいただき、当社システムのもつ機能を評価した仕様書を作成していただくケースが増えてきています。

市場環境

- 自治体DXの加速を背景に、公文書管理のデジタル化が急速に進展。法制度への対応に加え、業務効率化や人手不足、業務継承リスクへの対策として公文書管理システムの導入ニーズが高まる
- クラウド活用や補助金・交付金制度の整備により、導入ハードルが下がっていることも普及を後押し

TAM：文書管理システムの国内市場規模：約740億円

従業員数が10人以上の民間企業：約94万社

SAM：約400億円

従業員数が100人以上の民間企業：約50,700社
公益法人：約9,700組織

SOM：約55億円

自治体：40組織、独立行政法人：87組織
地方独立行政法人：165組織、公益法人：約100組織

下期戦略

- 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と機能拡充
- 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
- リアル/WEB両面からのマーケティングを展開。更なる製品知名度の向上を図る

主な導入先：

地方自治体 独立行政法人 国立大学法人 地方独立行政法人
外郭団体等公益法人 医療機関の事務部門



53施設
公共セクター



13施設
医療機関事務部門

導入先一例

ユーザーアカウント数

愛媛県庁	約 5,000名
岡山県庁	約 6,000名
国立研究開発法人 K	約 4,500名
那須塩原市	約 800名
M市	約 4,000名
国立研究開発法人 理化学研究所	約 2,000名

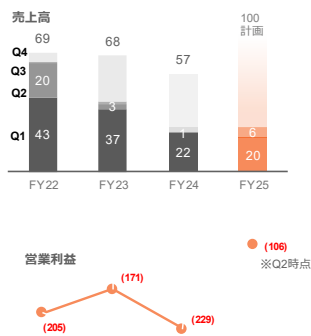
©2025 FINDEX Inc.

18

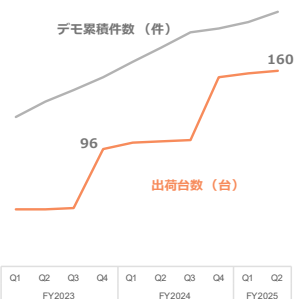
導入先の一例としては、県レベルでは愛媛県や岡山県などでの導入が進んでいます。また、省庁の外郭団体や外務省の外郭団体、さらには国立研究開発法人でもご利用いただいています。このように、当社は次々と大規模なお客様に恵まれるようになっていきます。今後も代理店と連携しながら積極的に市場を開拓するとともに、社内のリソースを拡充し、一気に攻めていく「攻撃型のセールス」を展開していきます。製品が優れていれば必ず売れるものですが、その前提として「情報が正しく伝わること」が不可欠です。そのため公共ビジネスにおいては、DocuMaker Office を担当する社員一人ひとりが製品を正しく理解し、効率よく情報を伝達すること、そしてアウトプットをお客様のニーズにきちんと合致させることを徹底しています。

- ・ 上期業績は売上高 YoY+12.0%の26百万円。営業損失額は 106百万 (前年同期は営業損失 84百万円)
- ・ GAP販売台数は5台。比較的単価の高い製品出荷数が増えたことで増収。原材料評価損 (14百万円) の計上により減益となるが、同影響を除けば、前年同期比では概ね横ばい
- ・ Q3に海外向け出荷が控えており、受注残高は YoY14.0倍
- ・ 国内では健診施設向け「GAP-screener」の需要増
- ・ GAP新機能の開発、MCI(軽度認知障害)関連研究も極めて順調

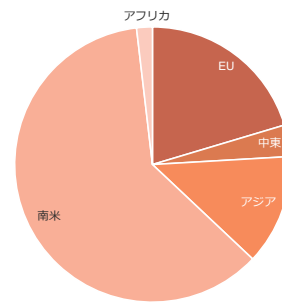
ヘルステックビジネス売上高と営業利益 (百万円)



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



ヘルステックビジネスについてです。先ほど2つお話ししましたが、その1つが眼科向けの医療機器です。緑内障や加齢黄斑変性といった病気は、初期症状を本人が自覚しにくいのが特徴です。気づいたときには、すでに視野の半分が欠けていたり、ほとんど見えなくなってしまうケースもあります。それほど発見が難しい病気に対応するために開発したのが、この視野検査機器「GAP」です。

従来の検査機器とは仕組みを変え、眼球の動きをアイトラッキングで捉え、それを高速なコンピュータでリアルタイムにデータ化します。そのデータを機械学習で解析し、「この部分は見えていない」「このあたりは見え方が弱い」といった形で、検査結果として提供します。発売から4年ほどが経過しておりますが、ようやく医療機関での認知度が高まってきました。新しいコンセプトの製品は、裏付けとなるデータや論文が整わないとなかなか使いにくい面がありますが、それが揃ってきたことで、お客様が増え始めている状況です。これは海外でも同じ傾向が見られます。

市場環境

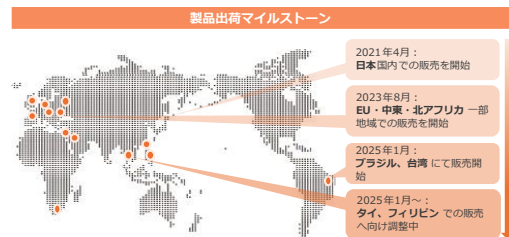
- ・視野検査市場はデファクトスタンダードからの脱却を試み、ヘッドマウントディスプレイ型(HMD型)を採る検査機器が増加
- ・世界で唯一、アイトラッキング方式を実装した当社製品「GAP」は、診療データの蓄積・分析においても高いアドバンテージを有する

下期戦略

- ・国内外ディーラー候補の追加・選定
- ・海外販売地域の拡大
- ・GAP本体の機能強化（白内障検査への対応：コントラスト感度計測）
- ・HMDを活用した他の医療機器への応用展開および研究開発（例：MCI）
- ・7月よりキヤノンメドテックサプライ株式会社と「GAP-screener」の販売契約を締結。健診施設向けに更なる拡販を図る



*1: 出典：厚生労働省「2024年度 医療施設（診療・動態）調査・病院報告の概況」



©2025 FINDEX Inc.

20

視野計のグローバル市場の規模は、およそ 500 億円程度とされています。現在は、カールツァイス社のハンフリー自動視野計が世界的に強い立場にありますが、その勢力図が今、大きく入れ替わり始めています。

先ほど申し上げた機械学習や新しいデバイスの進化によって、従来の製品をはるかに凌駕するような性能を持つ機器が登場してきています。当社の視線分析型視野計 GAP もその一つであり、こうした潮流の中で注目されています。

当社はそのタイミングを捉え、いち早く海外市場への展開を進めてきました。現在、特に南米において非常に高い引き合いが増えており、GAP の導入に向けた動きが進行しています。

これに加えて現在、京都大学と国立研究開発法人日本医療研究開発機構（AMED）と共同で、認知症を早期かつ高精度で発見できる装置の開発を進めています。この研究はすでに4年目に入っており、現時点で非常に高い成果が出ています。

従来の検査では、「この数字を覚えてください」「この絵を見てください」「この線を引いてください」といったように、紙と筆と声を使い 20～30 分かけて行っていました。これに対し、新しい検査ではGoogleの中に流れる映像を見るだけで検査が可能です。GAPで視野検査が可能になったように、この新しい技術によって認知症も検査できる段階に到達してきています。

仕組みとしては、京都大学の脳神経内科で「MCI」と診断された患者様の診療データを機械学習の学習データとして活用しています。こうした患者データと健康な方の目の動きの

データも加え、両者を組み合わせることで MCI を分類するモデルを作成します。いわゆる「教師あり学習」を繰り返し行うことで、精度はますます高まっており、すでに一定条件下では高い分類が可能なところまで到達しています。これが成長することで、将来的には経験の浅い検査員等では判断が難しかった領域まで、機械が診断に近いレベルで容態を分析できるようになると考えています。今後は医療機器としての承認プロセスに進む見込みであり、現段階で詳細を明確にお伝えすることはできませんが、しかるべきタイミングで皆様にご報告できるものと考えています。

2025年12月期 業績計画



- ・ 期初に公表した業績計画に変更はない。中間配当は＋ 1.0円の8.0円
- ・ 当年度の四半期売上高は、Q1とQ4が強い（パターンB：27頁参照）との見方にも変化なし
- ・ 計画は保守的に想定。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)	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.

22

次に業績計画についてお話しします。期初から変更はございません。

2025年は、期初からお伝えしている通り「Q1とQ4が特に強い年」になる見通しです。昨年はQ1が大きく伸びた年でしたが、今年はQ3・Q4で期初の計画をさらに上回る成果を出せる可能性があると考えています。

現在、当社は多くのビジネスや課題に取り組んでいます。その課題は、Q3で解決できるかもしれませんし、Q4で成果につながるかもしれません。このように、今後も一つひとつの課題に向き合いながら、成長のチャンスが待っていると捉えていただければと思います。

自己株式取得の実施状況



- 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
- 7月31日時点において 650,900株、468百万円を取得。取得期間は 2025年12月7日まで
- FY2025 予想配当性向は約 40%

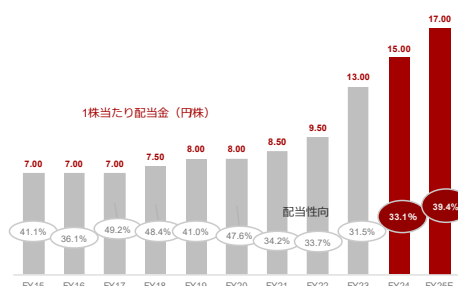
自己株式取得の内容

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	650,900株
取得価額の総額	467,511,700円
取得期間	2025 年 3月14日～2025年 7月31日まで

配当金、配当性向の推移



©2025 FINDEX Inc.

23

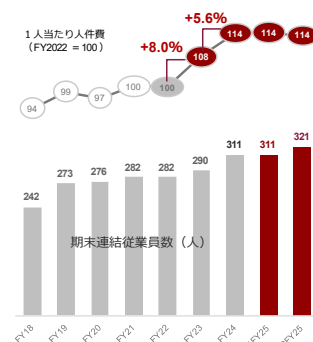
自己株式取得の実施状況です。自己株式の取得は、月次でご案内している通り順調に進捗しております。現在は取得計画のおおよそ半分を少し超えた状況です。

人材不足は解消－人的資本投資・業務最適化の計画と実行



- 採用活動は今期計画数 (+15名) 目前。6月30日時点の連結正社員数は 321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活かす知識集約型のサービスモデルへシフト

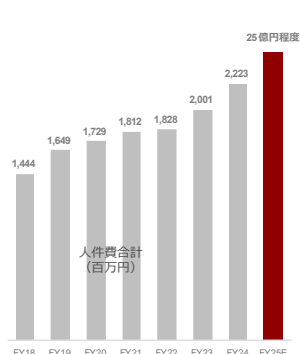
連結従業員数及び 1人当たり人件費の推移



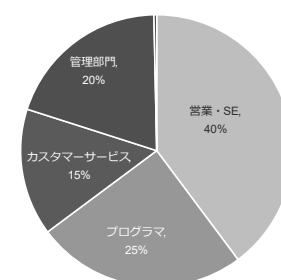
- 正社員の人件費を記載。取締役・派遣・パート・アルバイト等を除く
- FY25の1人当たり人件費は四半期人件費を単純倍したものと仮定

©2025 FINDEX Inc.

総人件費の推移



従業員構成比 2025年6月末現在



24

人材不足については、現時点では一旦解消できていると考えています。これまで優秀な人材を集める取り組みを進めてきましたが、必要な人材はきちんと確保できてきています。ただし、先ほど申し上げたような新しい取り組みがステップアップしていく中では、それに適した人材の確保が必要になってきます。その時に慌てないよう、2026 年に必要とな

る人材像を先読みしながら、2025 年後半も取り組みを進めていきたいと考えています。特に AI や機械学習に関する人材には、現在かなり力を入れています。これは単に AI アナリストやデータ分析者にとどまらず、プログラマーにおいても同様です。AI を活用した業務効率化は避けて通れない道であり、当社にとっても必須の課題です。そのため全社員が対応できるように取り組んでおり、すでに成果が出始めていると考えています。

診断書等文書作成サービス「DocuMaker Cloud」無料プランを開始



医療DX令和ビジョン2030 厚生労働省主導する医療DX推進計画「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Xの3つを柱に 国を挙げ医療のデジタル化を加速させる取り組みを指す

Step1: オンライン資格確認システム
≪指標≫資格確認システム運用率92% (2025年6月時点)

Step2: 電子処方箋の導入
≪指標≫電子処方箋の導入率33% (2025年6月時点)

Step3: 電子カルテ情報共有サービス
≪指標≫全国のモデル事業2025年度中に運用開始予定

背景

- 医療システム市場の医療文書作成製品の大半は大規模病院向け
- 特にクリニック・小規模病院において、電力ルを含む電子化の進みが遅い
- 持続可能な医療の提供にむけて、医療情報の電子化は急務とされる

DocuMaker Cloudが果たす役割

- 無料プラン提供により、クリニック・小規模病院の **電子化を促進**
- 情報提供基盤の迅速な整備を目指す
- 医療DX施策のうち、電子カルテ情報共有サービスで実現すべきとされる一文書（診療情報提供書）の作成・管理

展望、未来

- 3文書6情報から電子カルテ情報共有サービスがスタート**。その後、他の文書・情報へも利用拡大が想定される（指定難病、予防接種記録、感染症発生届 etc...）
- 医療文書作成サービスとしてデファクトスタンダードを目指す
- 国策である情報の共有や利活用を推進させることで、創薬、治験等（ドラッグロス、ドラッグラグ）の課題解決へつなげる

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

① 3文書

- 診療情報提供書（紹介状）
- 退院時サマリー
- 健診結果報告書

② 6情報 <電子カルテ情報>

- 傷病名
- アレルギー
- 感染症
- 検査(救急、生活習慣病)
- 処方
- 薬剤禁忌

DocuMaker Cloud についてです。先ほど少し触れた DocuMaker Office と名前が似ているため混乱されるかもしれませんが、両者は別のサービスです。DocuMaker Office は公共セクター向けの公文書管理システムであり、DocuMaker Cloud は大学病院や大規模病院で使われてきた医療文書作成システム DocuMaker のクラウド版です。これまでオンプレミスで病院内に設置して単体で稼働していたものを、クラウドサービスとして提供し始めました。そして今回、新たにクリニックや小規模病院向けに無料で使えるプランの提供を開始しました。

国では医療費削減のため、さまざまな政策を推進しています。その一つが「電子カルテ情報共有サービス」で、いわゆる「3 文書 6 情報」と呼ばれる医療データをデジタル化し、流通させる取り組みです。その中では、情報をデジタル化して提出する仕組みが必要になりますが、DocuMaker Cloud を利用すればそれが可能となります。例えば、紹介状や検査結果などを DocuMaker Cloud に入力し、それを提出することができます。電子カルテだけで対応できる部分もありますが、全ての電子カルテがその機能を十分に備えているわけではありません。そのため、既存の電子カルテと DocuMaker Cloud を組み合わせると利

用し、3 文書 6 情報の集約を進めていく流れが今後広がっていくと考えています。

「無料で提供すると赤字になるのでは？」と思われるかもしれませんが、しかし、医療文書はこの情報共有用だけでなく、院内で日常的に作成される診断書など多岐にわたります。当社は一部の機能を無料で提供し、まずは DocuMaker Cloud の利便性を知っていただいた上で、院内業務で必要となる幅広い文書作成を効率化できる有料プランを用意しています。

このような取り組みを、これだけの規模で実施しているのは現在当社だけだと考えています。DocuMaker Cloud は、今後当社のビジネスや売上・利益を牽引していく大きな仕組みに成長していくと期待しています。

最後になりますが、次世代医療基盤法について少しご説明したいと思います。

次世代医療基盤法は、日本中のさまざまな病院にある医療データを安全に収集・活用できる仕組みを整備した法律です。2023 年の改正では、新たに「仮名加工」という仕組みが加わり、医療データをより幅広く安心して活用できるようになりました。ここでいう医療データとは、多くの企業が扱っているレセプトデータや健診データではなく、リアルワールドデータと呼ばれる「カルテデータ」を指します。このカルテデータこそが、次世代医療基盤法の中で注目されているのです。

医療データを次世代医療基盤法のもとで活用するためには、データが正しく分類されている必要があります。例えば、カルテに記載された内容が細かく整理されてデータとして保存されていること。あるいは、各種検査結果が項目ごとにタグ付けされ、必要に応じてすぐに利用できるようなっていること。こうした整理が求められます。

当社は過去 10 年以上にわたり、病院内でこうした取り組みを行ってきました。医師や看護師の業務を支援すると同時に、その裏側でデータを正しく整理・蓄積していく仕組みを築いてきたのです。今後は、これらが本格的に活用され始め、当社が活動できる領域もさらに広がっていくと考えています。

繰り返しになりますが、当社は日本の医療機関だけでなく、患者や国民を含めて、シームレスに医療を受けられる環境を実現しながら、大きな成長を目指していきます。日本の医療を支えることが、当社の大きなテーマの一つです。その実現に向けて 20 年取り組んできており、ようやくその成果をお見せできる時期が来たと感じています。

今後もさまざまな取り組みについて、タイミングを見て皆さまに分かりやすく情報を提供していきたいと考えています。

以上で説明を終わります。

質疑応答

質問者[Q]：株主構成と企業価値についてお伺いします。

参考資料の 32 ページを拝見したところ、株主構成については外国人機関投資家、国内機関投資家ともに一定の比率が確保されており、ガバナンスの観点からも良い印象を受けました。一方で、個人株主について注目してみますと、この半年間で株主数が 1,000 人増加していることが分かりました。これは主に個人投資家の増加によるものと考えられます。御社は典型的な BtoB、あるいは BtoG の企業でいらっしゃると思いますが、そうした中でどのようなメッセージが個人投資家に届いているのか、また、社長がお話しされた内容がどの程度個人投資家に伝わっているのかという点がテーマになると感じています。

この半年で 1,000 人も個人株主が増加した背景として、御社として個人向け IR 活動に何か特別な取り組みを行われたのでしょうか。

相原[A]：増配も要因の一つですが、自社株買いが大きく功を奏したと考えています。

質問者[Q]：流動性というテクニカルな側面を、個人投資家が評価したと判断されているのですね。

相原[A]：実際、本日のお話はかなり複雑な内容だったと思います。プロの投資家の方であっても理解が難しい部分があるため、個人投資家の皆様に分かりやすい言葉やキーワードでお伝えするのは容易ではないと感じています。

質問者[Q]：株価がやや下落している中で、個人投資家の方々も「今が買いのタイミング」と考えて購入されていると思います。これが定着すれば、将来の株価上昇への期待にもつながるかと思います。また、今日社長がお話しされた内容が個人投資家の方々にきちんと伝われば、「株価が上がったから売る」という短期的な行動ではなく、「長く持ち続けよう」という意識につながるのではないかと思います。

御社のビジネスの柱であるクラウドと AI は、今後ますます重要性が高まる分野です。そうした中で、個人向け IR についても、最近ではウェブマーケティングを活用する方法があります。いわゆるハイテクな手法を使った IR 活動について、どのようにお考えでしょうか。

相原[A]：その点については、現時点ではあまり具体的に考えておりません。というのも、これまで実際に試したことがないためです。ですが、今後は少しずつ勉強していきたいと考えています。

質問者[Q]： 中間期の業績計画を非開示としている理由について伺います。非開示の理由そのものは理解しましたし、投資家が判断を誤る可能性があるという点も納得しています。そこで、27 頁のグラフには 3 つのパターンが示されていますが、会社内部ではどのタイミングでどの形になると認識しているのでしょうか。

相原[A]：当社のビジネスは、売上の 7 割程度が大規模な施設に向けたものになります。病院にしても自治体にしても、かなり規模の大きなお客様が中心です。実際には、2 年ほど前から入札の仕様が決まっていますので、その段階から営業活動やコンサルティングを進めています。ですので、大体 1 年半前くらいには「翌年の売上はこれくらいになるな」というのがおおよそ見えております。もちろん、期中に新しいプロジェクトが立ち上がれば、その分の支出や売上が大きく動くこともあります。ただ、定期的なシステム更新や導入といった部分については、ほぼ確実に見えている状況です。まとめますと、前年の折り返し時点には翌年の状況がかなり読めますし、現時点でも 2026 年については、かなり正確に見通しが立っているという状況です。

質問者[Q]：クラウド型電子カルテの標準仕様を政府主導で策定するプロジェクトが始まっているかと思いますが、その影響について伺いたと思います。標準仕様が決まってしまうと、電子カルテを販売すること自体で利益を得るというビジネスモデルではなくなり、勝ち負けがつかなくなる世界になるのではないかと考えられます。そうした中で、御社の電子カルテがどのようなポイントで選ばれるのか、その影響度合いをお聞かせください。また一方で、医療機関に対して補助金がつけば、市場自体は拡大し続ける可能性もあります。その場合は「おいしいビジネス」として成長できるのか、あるいはフロントランナーとして積極的に攻めていく方向なのか、そのあたりについても教えていただけますでしょうか。

相原[A]：標準電子カルテを国が作るという流れの中で、大きく2つのパターンがあります。ひとつはクリニック向けの電子カルテ、もうひとつは病院向けの電子カルテです。クリニック向けについては、すでにα版が出ていますが、現状では紙カルテとの併用でないと使えないという状況です。では病院向けはどうなるのかというと、これはこの先の話になります。当社はある程度見通しを持っていますが、ここで明言するのは控えさせていただきます、一般論としてお話しします。

例えば、標準型の電子カルテが出たとしても、それを病院の事務員の方が簡単にダウンロードして、スマホに入れてすぐに使えるといった類のものではありません。クラウド上にある電子カルテシステムをPCから利用することになりますが、その際にはプロフェッショナルの関与が必要です。具体的には、マスターの作成、操作方法の説明、安全に継続して利用できるようなサポートなどが欠かせません。これがまずクリニックに関する話です。

一方で病院の場合、電子カルテは単に診療記録を書く、処方を決めるといった機能だけではありません。私がこれまでお話ししてきたように、病院の電子カルテは多くのシステムが組み合わさった集合体です。そのため、標準型の電子カルテができたとしても、それを構成する個々のシステムまで全て標準化の対象に含まれるかというと、現実的にはほぼ含まれないと思います。将来的にそうなる可能性はありますが、現段階では大学病院や大規模病院を支えている多くのシステム企業は引き続き必要とされるでしょう。

ただし、長期的に見れば、国が標準カルテだけで医療を回そうとしていることも明らかだと思っております。その中で当社のような医療ビジネスのプレイヤーがどう生き残るかは、それぞれの企業の技術力やこれまで積み重ねてきた実績にかかっています。当社の場合、今後必要不可欠な企業として残ると確信していますし、当社がいなければ医療現場が回らないという状況も出てくるくらいになればと思います。

したがって、標準型電子カルテができることは、すでに当社の事業計画に織り込んでいるストーリーであり、成長を妨げるものではありません。むしろ当社のビジネスにプラスになる形で活用できると考えています。最後に、具体的に踏み込んだお答えができない点については、この場での制約もあり、ご容赦いただければと思います。

質問者[Q]：ハードウェアや本体ソフトウェアそのもので利益が出なくても、アフターケアやメンテナンスの部分に重要なビジネスがある。そういう世界に変わっていく、という理解でよろしいでしょうか。

相原[A]：当社の将来のビジネスがそのようなものとは考えておりません。確かに、そうしたビジネスを一定の役割で担う業者の方々も必要にはなるでしょう。しかし、それだけで今以上に医療システム会社の収益が拡大するという世界ではないと思います。必要な担い手として残る一方で、医療システム分野で事業を展開している企業のうち、一定の割合は今後淘汰されていくのではないかと、私自身は想像しております。

質問者[Q]：南米で GAP の受注が広がってきた背景について教えてください。

相原[A]：当社の海外代理店が、ブラジルで開催された大規模な眼科学会に GAP を出展したところ、非常に高い評価をいただきました。その結果、ブラジル国内で GAP への注目が一気に高まり、受注にもつながったということです。さらに、ブラジルだけでなく南米の複数の国に販売チャネルを持つ代理店が「ぜひ力を入れていきたい」と話しており、今後、南米は新たに期待できるマーケットの一つになると考えています。