

3649 株式会社ファインデックス

ログミー

個人投資家向けIRセミナー

2026年2月14日

安定基盤×データ活用による、
更なる成長と高収益化へのシナリオ

社会をつなぐ、技術で支える



- 00 / 企業概要
- 01 / 事業・財務基盤
- 02 / 事業成長戦略
- 03 / 業績と株主還元
- 04 / 私たちがつくる未来



会社概要

会社名	株式会社ファインデックス（FINDEX Inc.）
代表者	相原 輝夫
設立	1985年1月
資本金	2億5,425万円
従業員数	354名（連結、2025年12月末時点）
本社	東京都千代田区大手町1-7-2
事業内容	ソフトウェア・クラウドサービス・医療機器 の開発販売
上場市場	東京証券取引所 プライム市場 （証券コード：3649）
関係会社	子会社：フィッティングクラウド株式会社 持分法適用会社：EMC Healthcare株式会社



医療ビジネス

病院システムインフラになった高付加価値製品の展開で高い収益性とスケーラビリティを確保



公共ビジネス

自治体DXに沿ったSaaS型 電子決裁・公文書管理システムで、職員のリモート業務を強力に支援



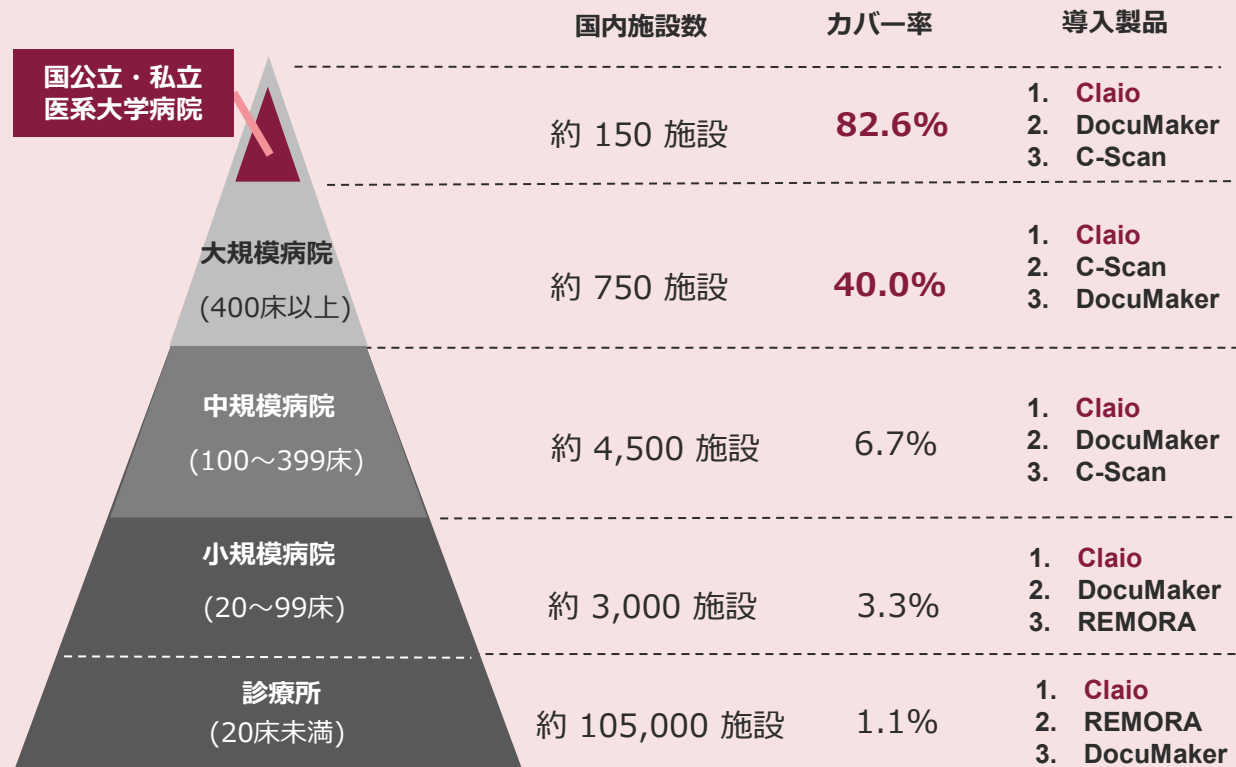
ヘルステックビジネス

カルテデータ利活用・AI医療機器の両面で医療データプラットフォーム事業を推進

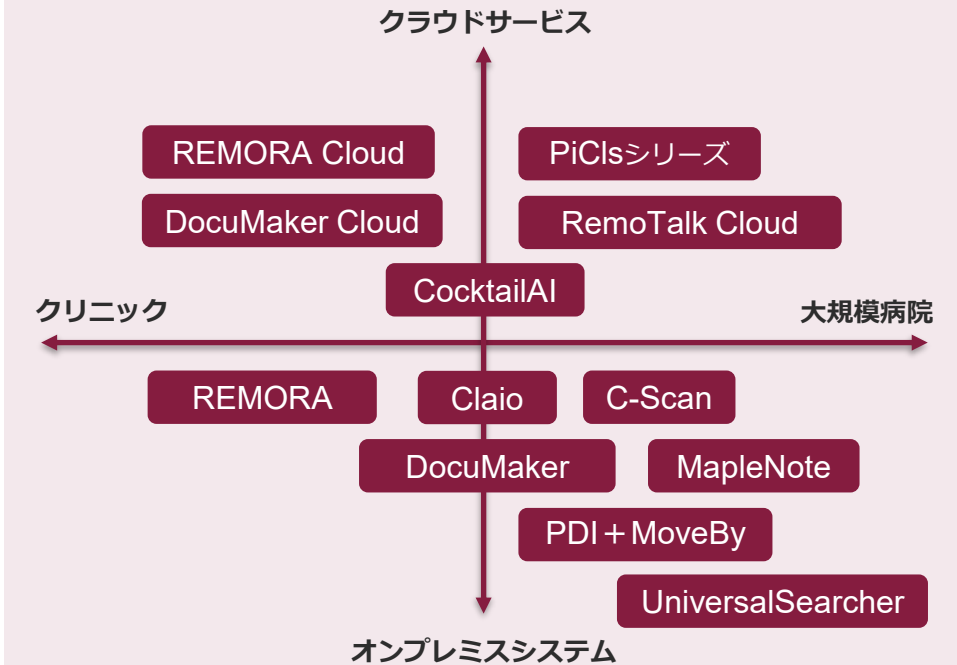
大規模医療機関における部門カルテのスタンダード

現在は国公立・私立大学病院の8割に導入 ユーザー継続率は99%

医療システムの国内市場規模：約5,500億円

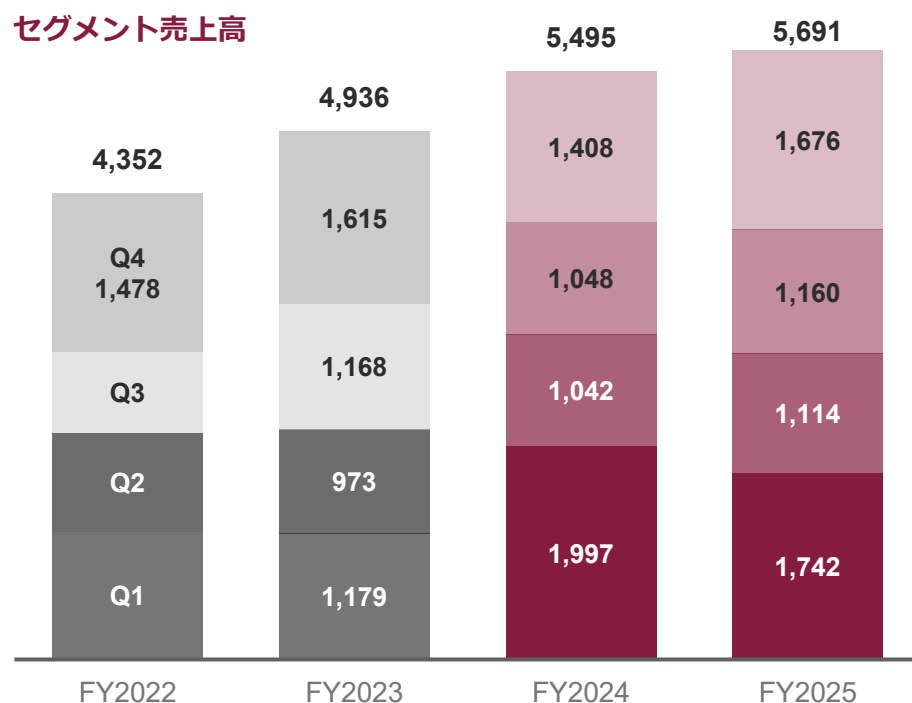


主要製品マトリックス



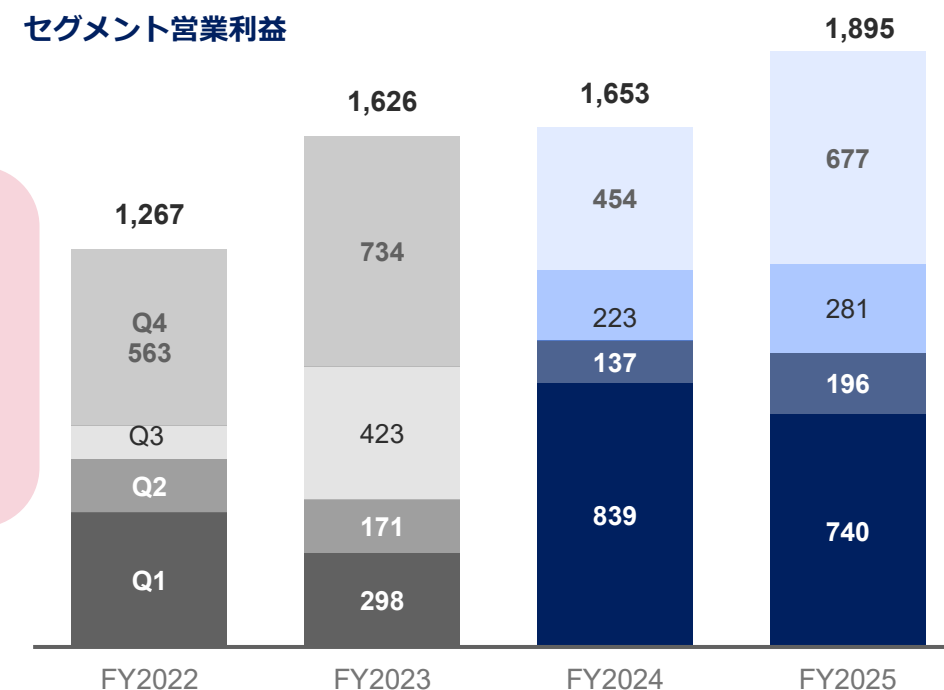
- ファインデックスの医療システムはユーザーには**不可欠なカルテシステム**
- 大規模病院の**デファクトスタンダード**・病院関連系に拡大中
- Cash Cow として**新規事業開発**を支えてきた盤石な財務基盤

医療ビジネス売上高の積み上げ（百万円）



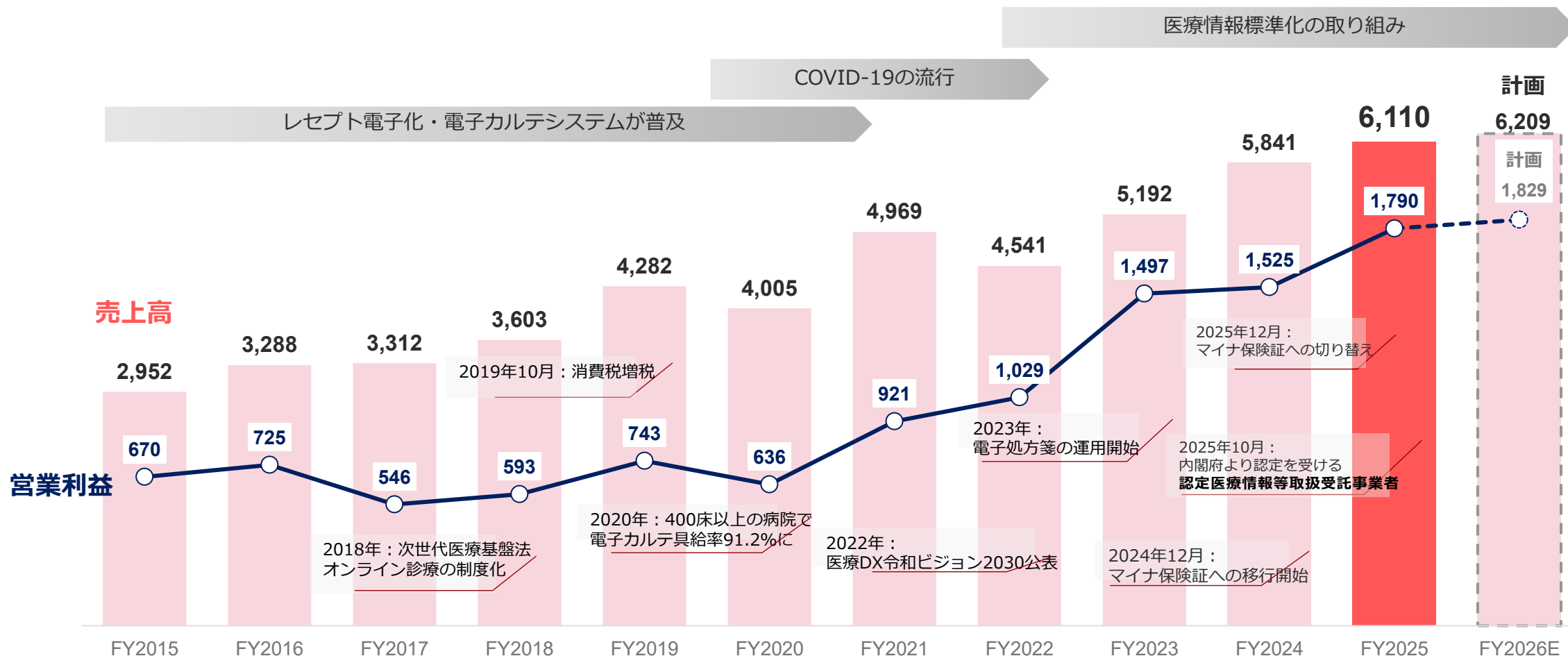
セグメント
営業利益率
🏆 **33.3%**

医療ビジネス営業利益の積み上げ（百万円）



01: 安定した事業成長

- 継続的な事業規模の拡大により、安定成長を実現
- 2020年は消費税増税前の駆け込み需要の反動、2022年はコロナ禍によるセールス活動への影響が、それぞれ減収を招いた
- FY2015～FY2025 年平均成長率：売上高7.6%、営業利益10.3%



- FY2025は期初計画を大幅に上回って着地

	業 績	前年比	達成率
売上高	6,110 百万円	104.6%	101.5%
営業利益	1,790 百万円	117.3%	122.2%

営業利益率
🏆 29.3%

- FY2025期末配当を 5.0円増配 配当性向は 44%へUP

- 『成長戦略と株主還元方針 2026-2030』を公表

2030年までの配当性向目安 = 50%へ引き上げ

[当該資料はこちらをクリック](#)



データビジネスや公共セクターDX、医療機器開発など、新規事業の成長も見込む
⇒ +αの利益を増配分へ分配、これまでとは異なる規模の株主還元をデザイン・実施

新規成長事業

カルテデータ利活用のキープレーヤーとして、
市場の変革をリード
医療機器や公共DXがサイドエンジンとなり、
企業成長をより高いレベルで実現



認定医療情報等
取扱受託事業者の役割



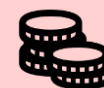
他社が模倣困難な
独自領域の更なる開拓



事業拡大による
収益源の多角化

既存安定事業

20年以上の安定稼働を誇る医療システムは、
今後必要不可欠な社会インフラ
基盤事業は安定的なキャッシュフローを生み続ける



安定したビジネスモデル
で配当原資の継続創出



極めて高い
製品継続利用率

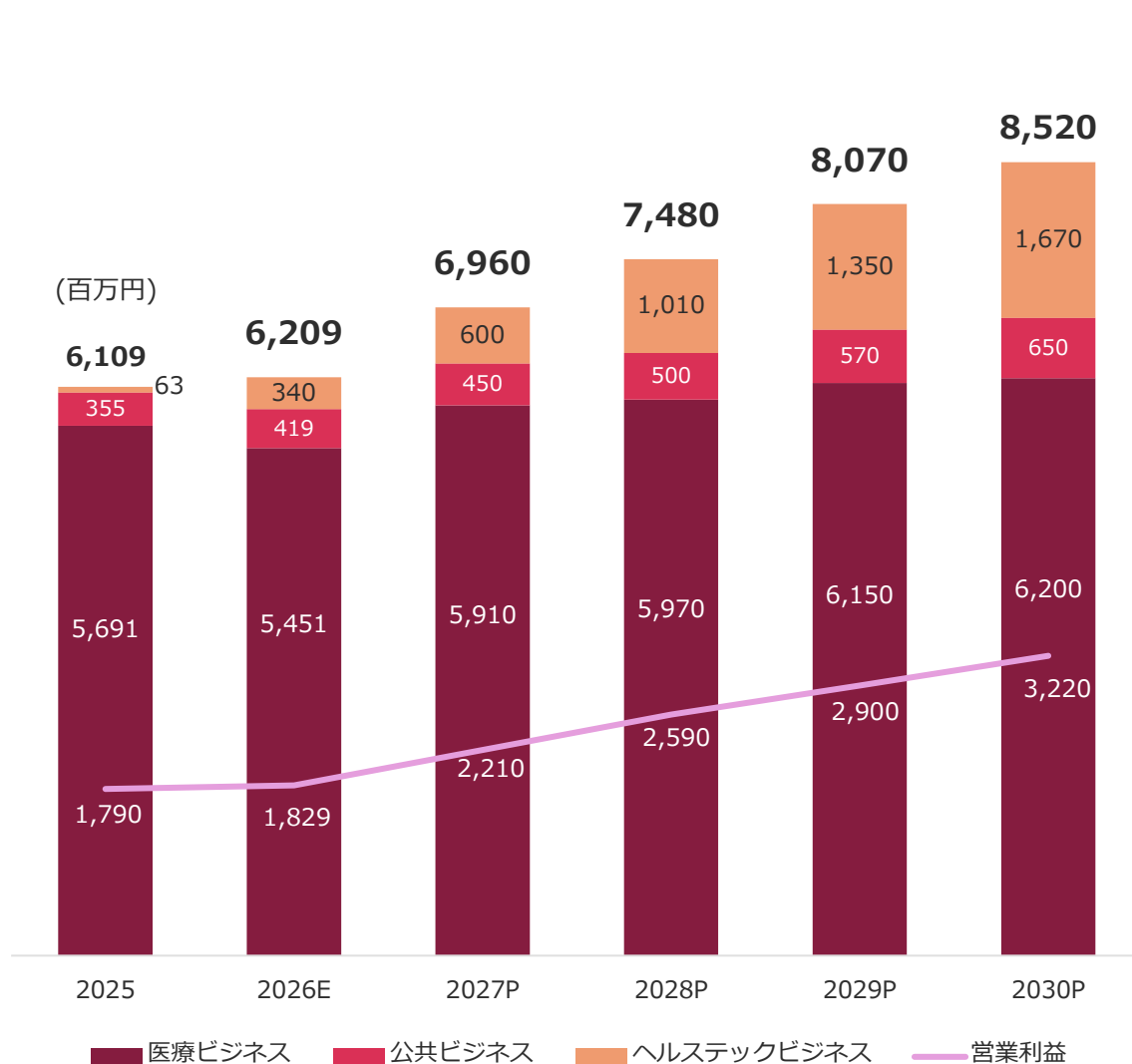


公益性の高い事業で
医療DXを恒久的に支援

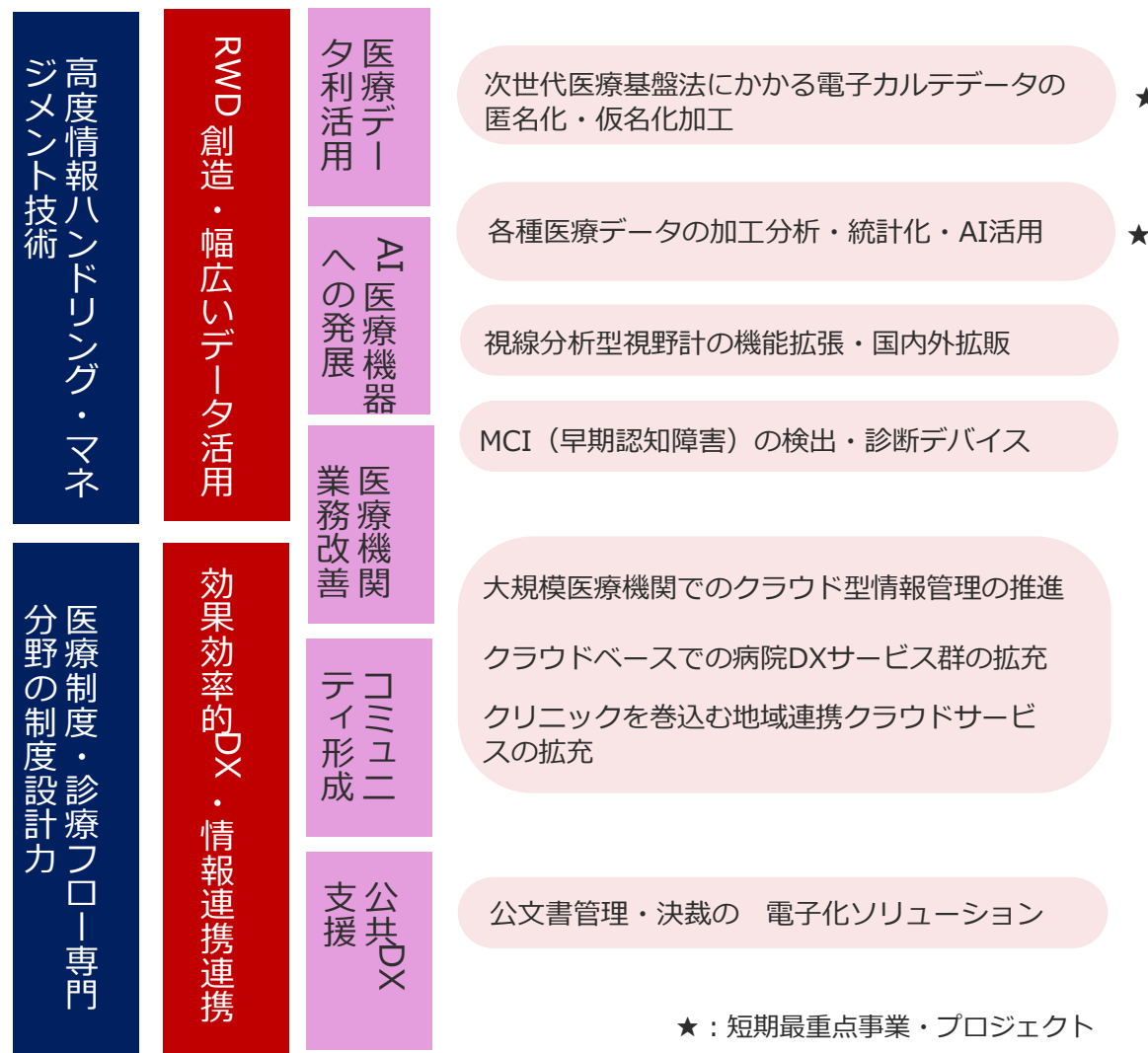
医療システム事業の利益率は高く顧客基盤も強固、解約率は創業以来常に2.0%以下
⇒ ベースの配当原資は常に確保可能であるうえ、減配リスクは構造的に低い

02: 2026-2030 成長戦略のアウトライン

事業セグメント別 売上高と営業利益の予測



独自性を生かした既存事業のアクセレレーションと新規事業創出



次世代医療基盤法に基づく「認定医療情報等取扱受託事業者」として、電子カルテデータの利用を推進
法規制の高い参入障壁により、RWD利活用において圧倒的なマーケットポジションを確立

当社の圧倒的な競争優位性

電子カルテデータ仮名匿名化/
他医療データ関連ビジネス売上高予測

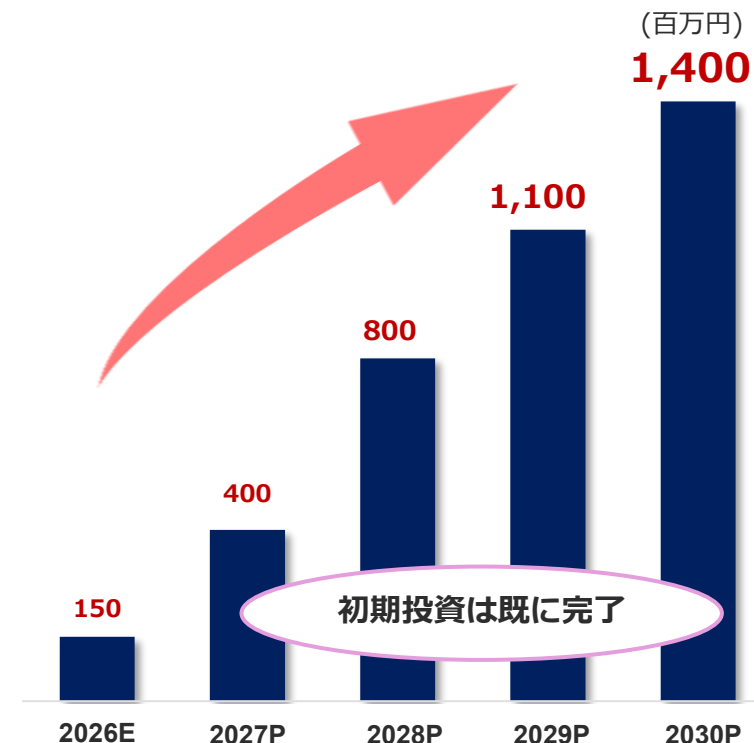
👉 当事業の原資は電子カルテデータと高度専門人材

電子カルテデータは診療や治療、検査の生データであり、その利活用には秘匿性に考慮しながらデータの質を保つような高度情報処理技術が必要ことから、プレイヤーの数は極めて限定的
(次世代医療基盤法の適用を受けないレセプトデータやPHRなどのRWDと比較すると、情報価値は数倍と言われる)

👉 20年超にわたる診療情報取扱経験に裏打ちされた高度な技術力と、業界でのプレゼンス

国内400施設超におよぶ大学病院・基幹病院への広範な導入実績を背景に、質の高い診療データへの円滑なアクセスが可能

高度な医療情報処理技術によるデータ加工の強みで、認定事業以外のデータ関連ビジネスも含めた豊富な出口戦略（パイプライン）の構築により、RWD市場における独自の価値提供を加速



02: 成長戦略① 医療データプラットフォーム事業 ビジネスイメージ

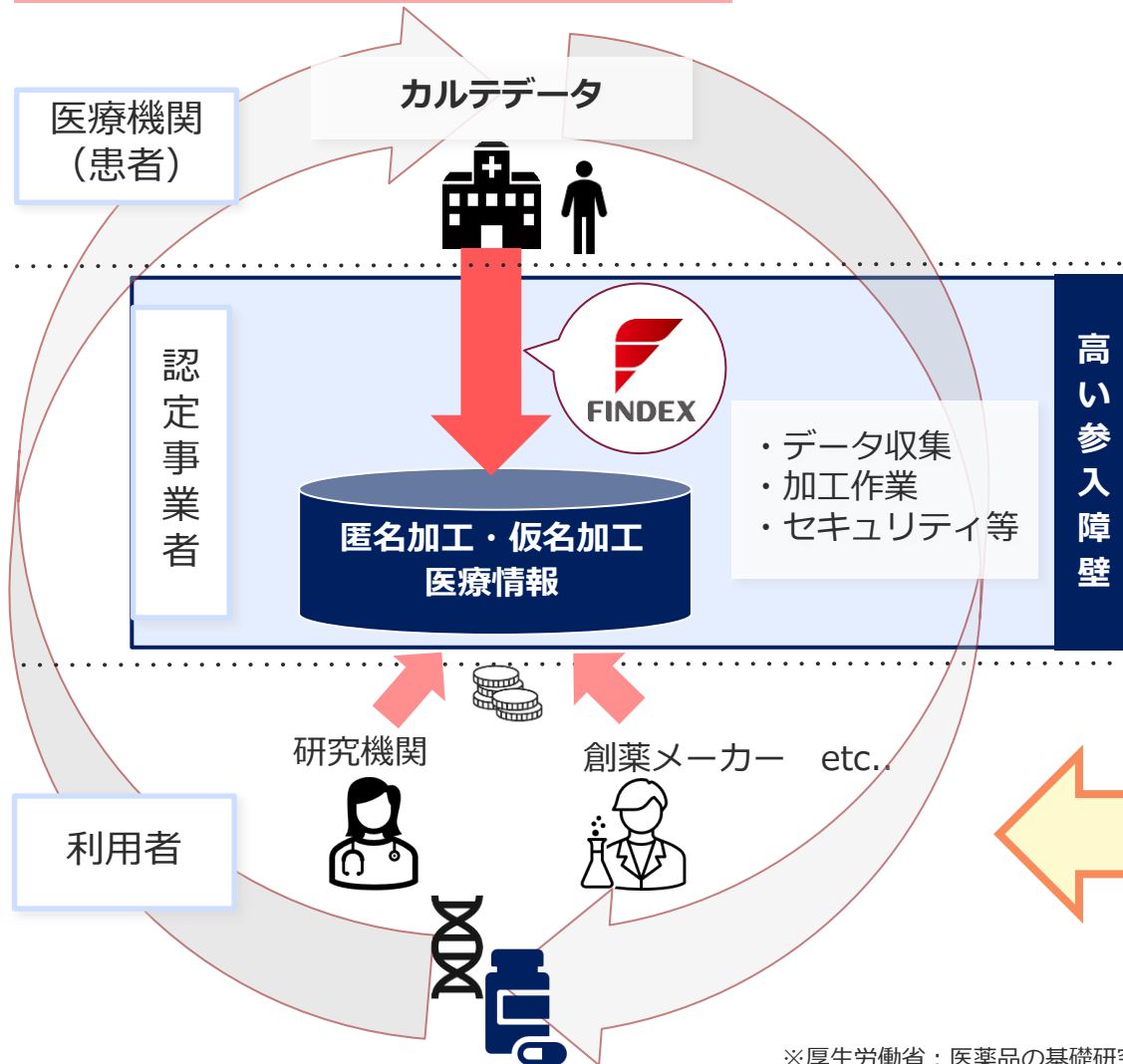
認定作成事業者

【目的】

個人情報に配慮し、有益性が高いデータの二次利用を促進させることで医療の持続可能性を高める

認定医療情報等取扱受託事業者【手段】

カルテ情報や健診結果等を各医療機関から収集し、利用できるデータへ匿名加工・仮名加工



【創薬開発における利用例 ※】



創薬メーカーの新規開発
・アイデア／基礎研究
・治験(臨床試験)
・承認審査 等

創薬開発期間 約9年～17年

開発期間の圧縮



匿名加工・仮名加工医療情報

匿名加工・仮名加工医療情報を用いることで
治験や審査など**研究期間の短縮・費用削減**へ期待
☞ 医療データプラットフォーム事業の原資

電子カルテデータを扱うことができるのは、高いセキュリティ基準と技術力を持ったうえで、個人情報保護の配慮もできると認定を受けた事業者のみ。
医療ドメインに対する知見が深く診療データの取り扱いに長けた当社が、非構造化データである電子カルテを、臨床的価値を持つデータへ加工する

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

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

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

眼球運動データの独自取得と解析、医療機器開発への応用に挑戦 視野計に続く様々な検査機能を実現し、高付加価値・高利益率製品をラインナップ

G
A
P
の
特
徴

性能

- ・ まつ毛や瞬き、映り込みという「アイトラッキング最大の敵」を、ハードとソフトの両面から克服し高精度な眼球運動計測を実現
- ・ これこそが医療利用への必須条件であり、当社ならではの武器

データ

- ・ 「MCI・緑内障患者の確定診断データ（正解データ）」と「眼球運動」が紐付いたデータセットを保有するのは当社のみ
- ・ 医学的診断が紐づいた膨大な実証データこそが、高い競合優位性を持つ

未来

- ・ 眼は脳の一部と言われ、脳の状態を鮮明に表す
- ・ 「脳のバイタル」という新しいバイオマーカーとなって、世界に普及する社会インフラになるポテンシャルを持つ

2026

2027

2028

2029

2030

研
究
・
開
発

白内障用のコントラスト
感度検査の実装

コントラスト感度検査の
医療機器として上市

MCI診断デバイスの研究

MCI診断技術に関する学術論
文を発表

薬
事
・
営
業

ASEANで市場調査を継続

MCI診断デバイスとして
国内医療機器承認を取得

MCI診断デバイスとして上市

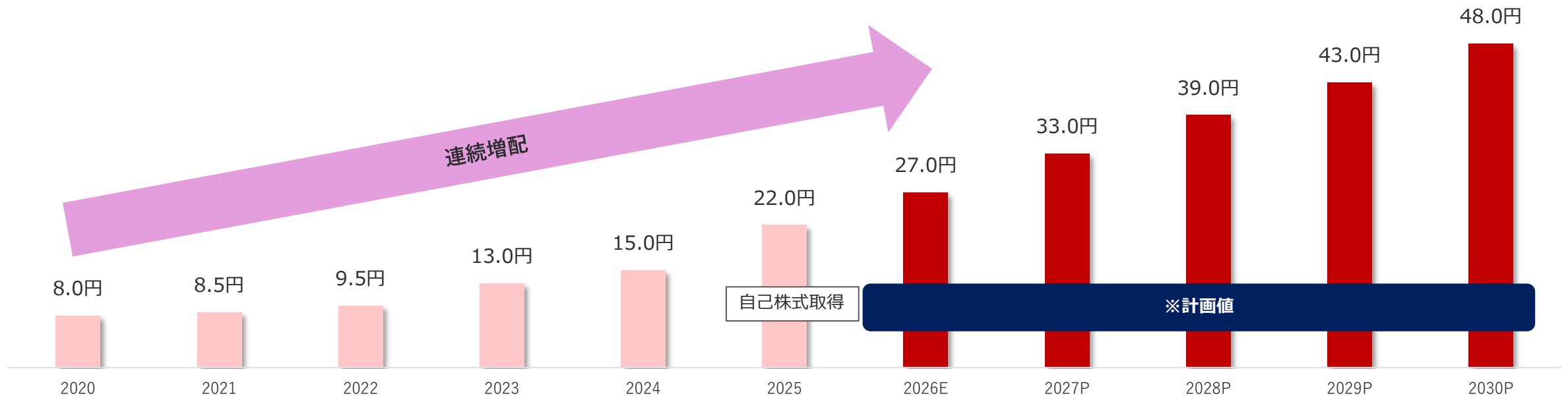
国内市場(病院・健診施設)
の積極的開拓



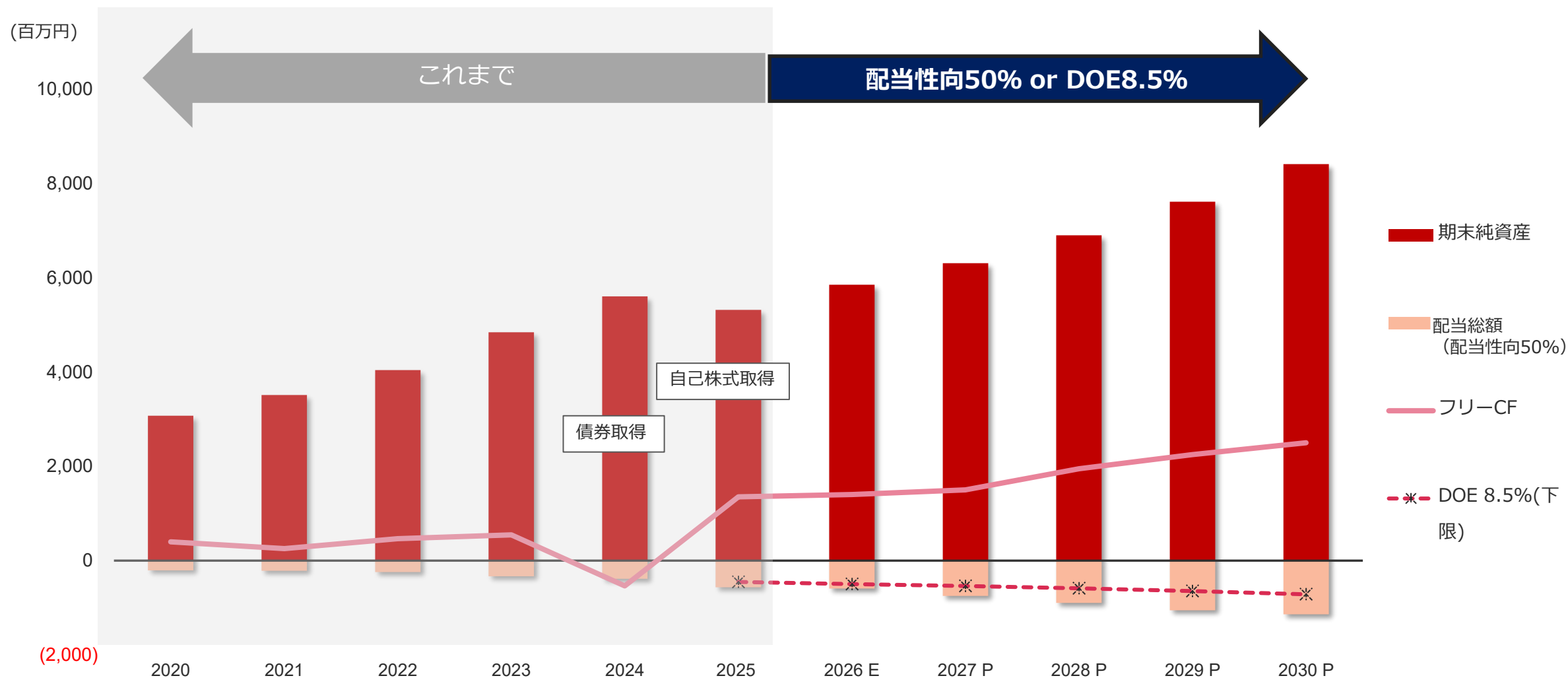
検査に必要な場所や時間の制限を大きく軽減し、未病・早期発見の文化を作る

03: 配当方針 1/2 – 安定基盤の維持と新規成長による還元水準の引上げ

- 配当性向を50%に引き上げ、配当の下限をDOE8.5%に設定
- M&Aを成長の必須要素とせず自律的成長を優先、但し高いシナジーが見込める投資機会には機動的に対応
- 最適な資本構成の構築に向けて株主還元を抜本的に強化、上場企業としての責務を全うする
- 2025年度の取得分を含む自己株式については、RSやJ-ESOPへ積極活用



03: 配当方針 2/2 – 還元の持続性を担保する強固な財務体質



上限／下限の設定により業績変動に左右されない安定配当と、利益成長に伴う増配を両立

成長性

2030年度 売上高目標

85 億円

CAGR : 8.2%
(2026年→2030年)

- ・ 電子カルテデータ（RWD）の活用支援を成長ドライバーとして育成
- ・ 医療・公共のリカーリング売上を基盤に、着実な積み上げで成長

収益性

2030年度 営業利益目標

32 億円

CAGR : 15.2%
(2026年→2030年)

- ・ 高い参入障壁と専門性に裏打ちされた高収益モデルの確立
- ・ AI活用・業務自動化により固定費の伸びを抑制し、増収分の利益転換を最大化
- ・ ROE20%超水準を中長期で維持・向上

株主還元

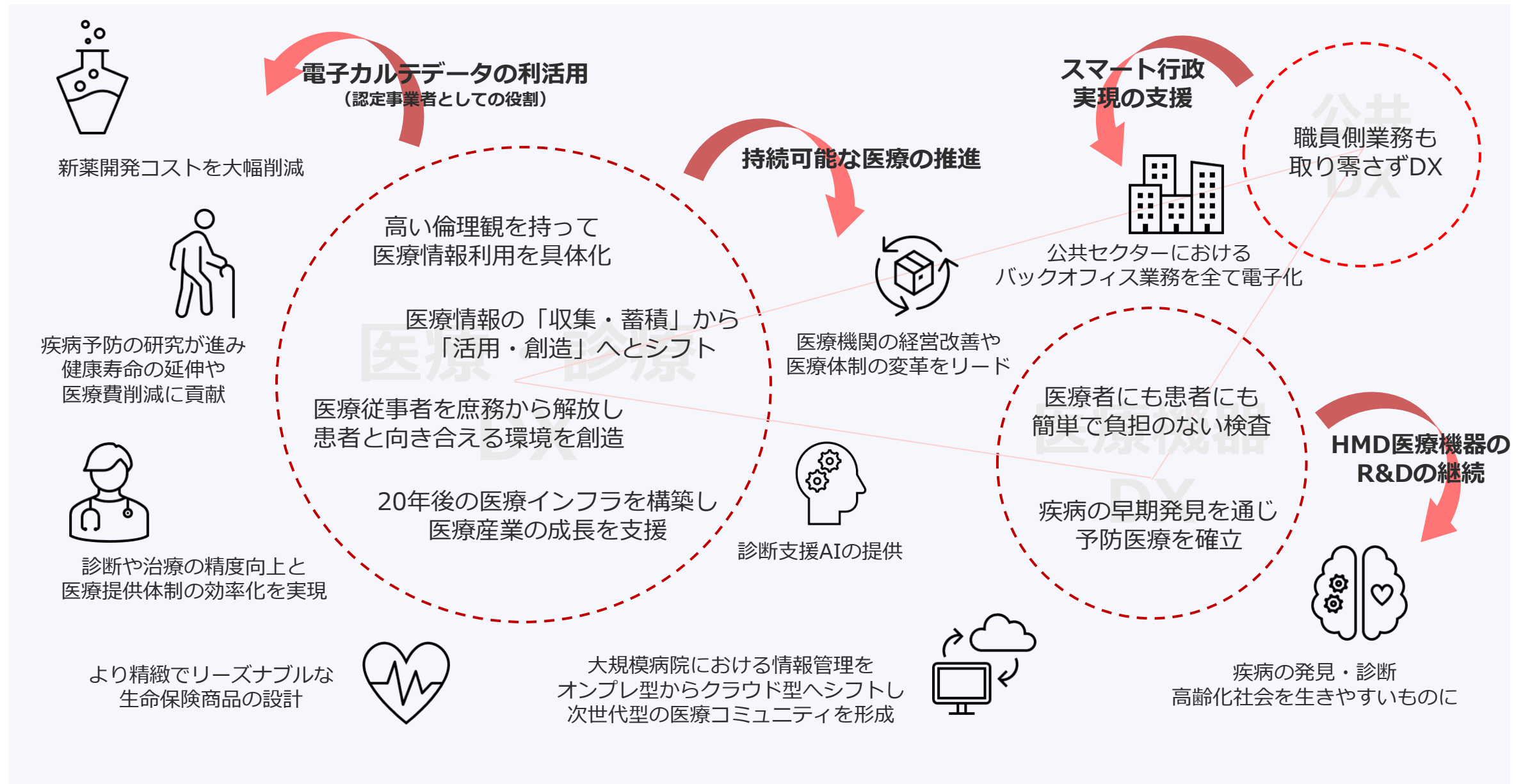
～2030年度 配当性向目安

50 %

配当下限 : DOE 8.5%

- ・ 配当下限を設定し、単年業績によらない 安定的な配当を継続
- ・ 利益成長に応じた持続的な増配を志向
- ・ TSR向上に注力、株主との対話を積極化

04: ファインデックスは “ データプラットフォーム ” へ！



本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。

本資料（業績計画を含む）は、現時点で入手可能な信頼できる情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでおり、当社はその正確性・完全性に関する責任を負いません。

また、予想・計画等の更新または修正が望ましい場合においても、当社は本資料の情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

本資料に記載されている見通しや目標数値等を基に投資判断を下すことにより生じ得るいかなる損失に関しても、当社は責任を負いません。

この資料の著作権は株式会社ファインデックスに帰属します。

いかなる理由によっても、当社に許可無く資料を複製・配布することを禁じます。

