



2026年2月12日

各 位

会 社 名 株式会社ファインデックス
代 表 者 名 代表取締役社長 相原 輝夫
(コード番号: 3649)
問 合 せ 先 取締役 垣内 圭介
(TEL. 03-6271-8958)

「成長戦略・株主還元方針 2026-2030」の策定に関するお知らせ

当社は、2026年12月期から2030年12月期までの5カ年について、成長戦略・株主還元方針を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 策定の理由

当社はこれまで、配当性向30%を目標とした利益還元に努めてまいりました。今般、新規事業の収益化による更なる利益成長の確度が高まったことを受け、中長期的な企業価値向上と株主還元の充実を両立させるべく、新たな株主還元方針および事業成長戦略を策定いたしました。

2. 「成長戦略・株主還元方針 2026-2030」重点施策

- 配当性向を50%に引き上げつつ、配当の下限をDOE8.5%に設定
- 成長投資に必要な自己資本を内部で確保しつつ、株主還元の水準と安定性を抜本的に強化
- M&Aを成長の必須要素とせず既存・新規事業への投資を優先、但し高いシナジーが見込めるM&A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価値を最大化、上場企業としての責務を全うする
- 自己株式をRS・J-ESOPへの積極活用し、成長意欲の向上と株主との価値共有を図る

3. 各種目標

【配当・業績目標（連結）】

	2025年 実績	2026年 計画	2027年 計画	2028年 計画	2029年 計画	2030年 計画
配当額 (1株当たり、円)	22.0	27.0	33.0	39.0	43.0	48.0
売上高（百万円）	6,109	6,209	6,960	7,480	8,070	8,520
営業利益（百万円）	1,790	1,829	2,210	2,590	2,900	3,220

なお、本計画の詳細につきましては、別紙の説明資料をご参照ください。

以上

株式会社ファインデックス

成長戦略と株主還元方針

2026-2030

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

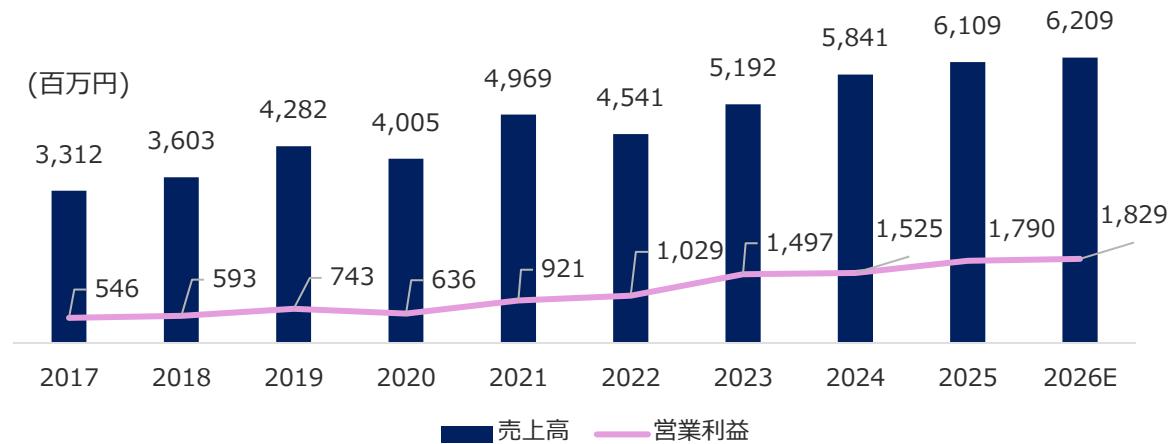


01: 当社概要

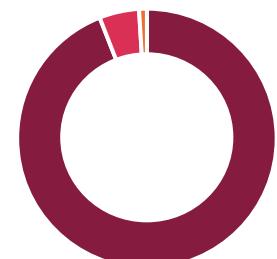
会社概要

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

業績推移



事業別売上比率



■ 医療 ■ 公共 ■ ヘルステック

ユーザー層と導入実績



04: 2026年はターニングポイント – 事業構造の戦略的変革と株主還元



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、
今後も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

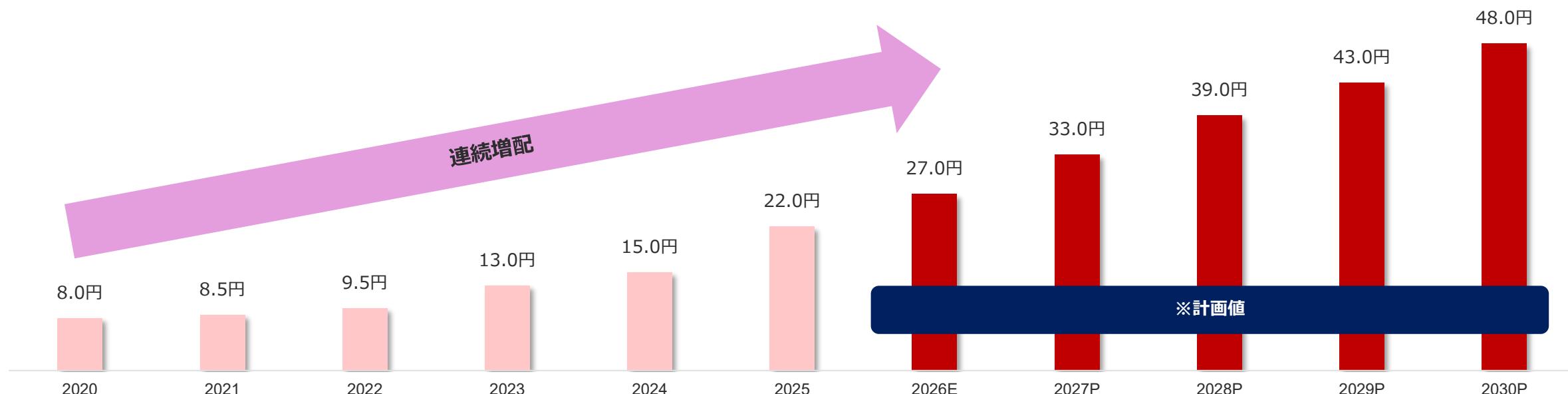
医療システム事業の利益率は高く顧客基盤も強固、解約率は創業以来常に2.0%以下

⇒ 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

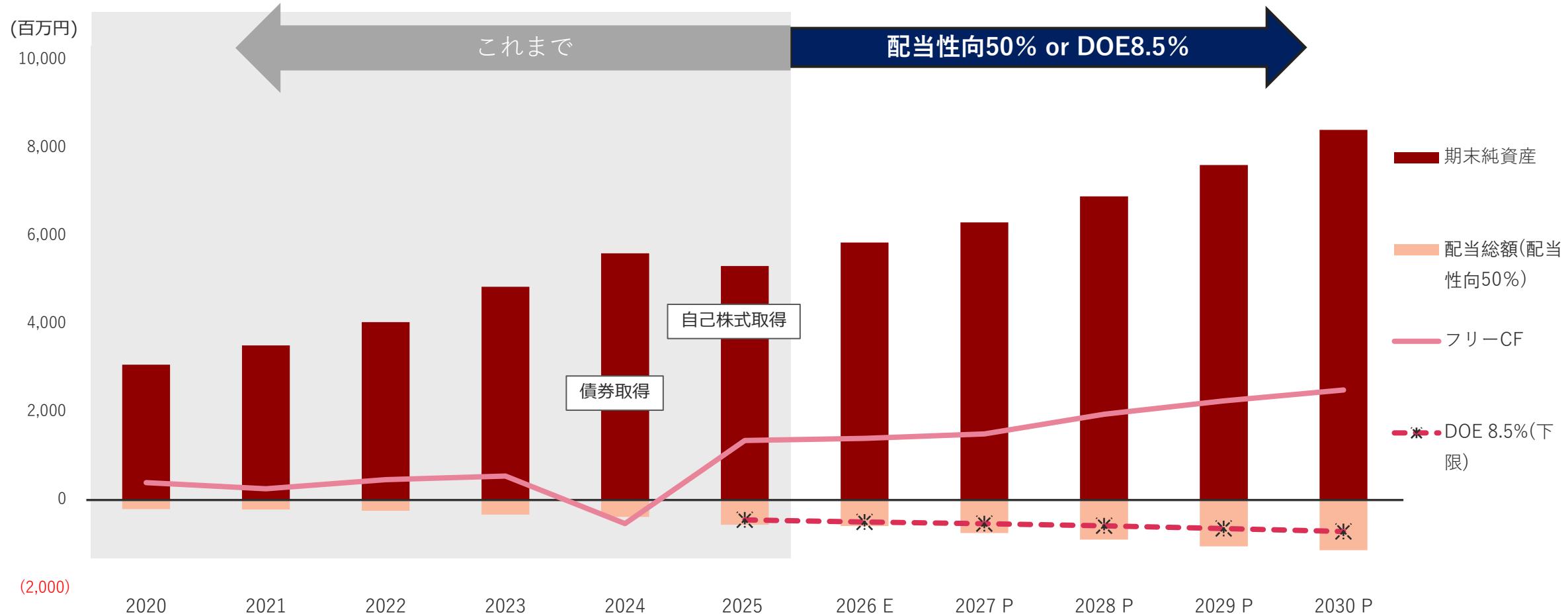
02: 配当方針 1/2 – 安定基盤の維持と新規成長による還元水準の引上げ



- 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既存・新規事業への投資を優先、但し高いシナジーが見込めるM&A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



02: 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）の利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

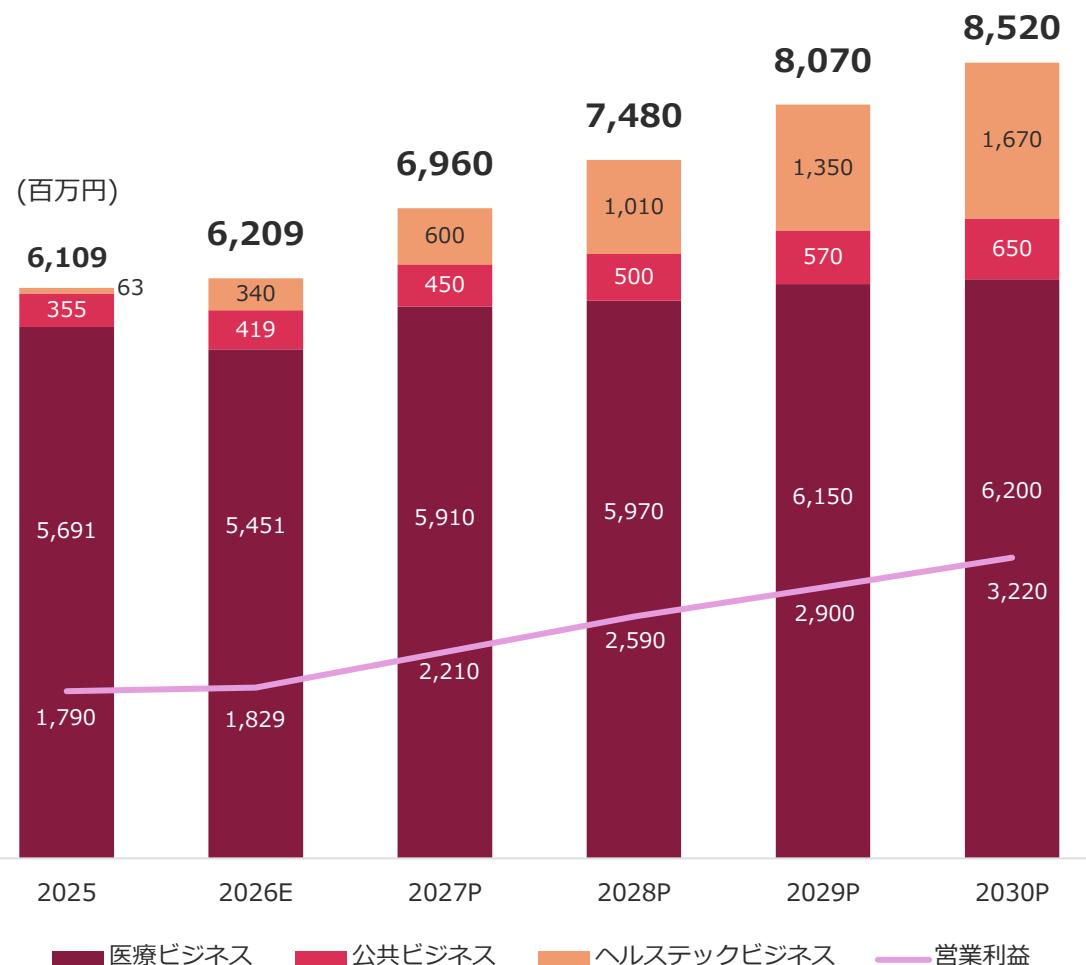
50 %

配当下限 : DOE 8.5%

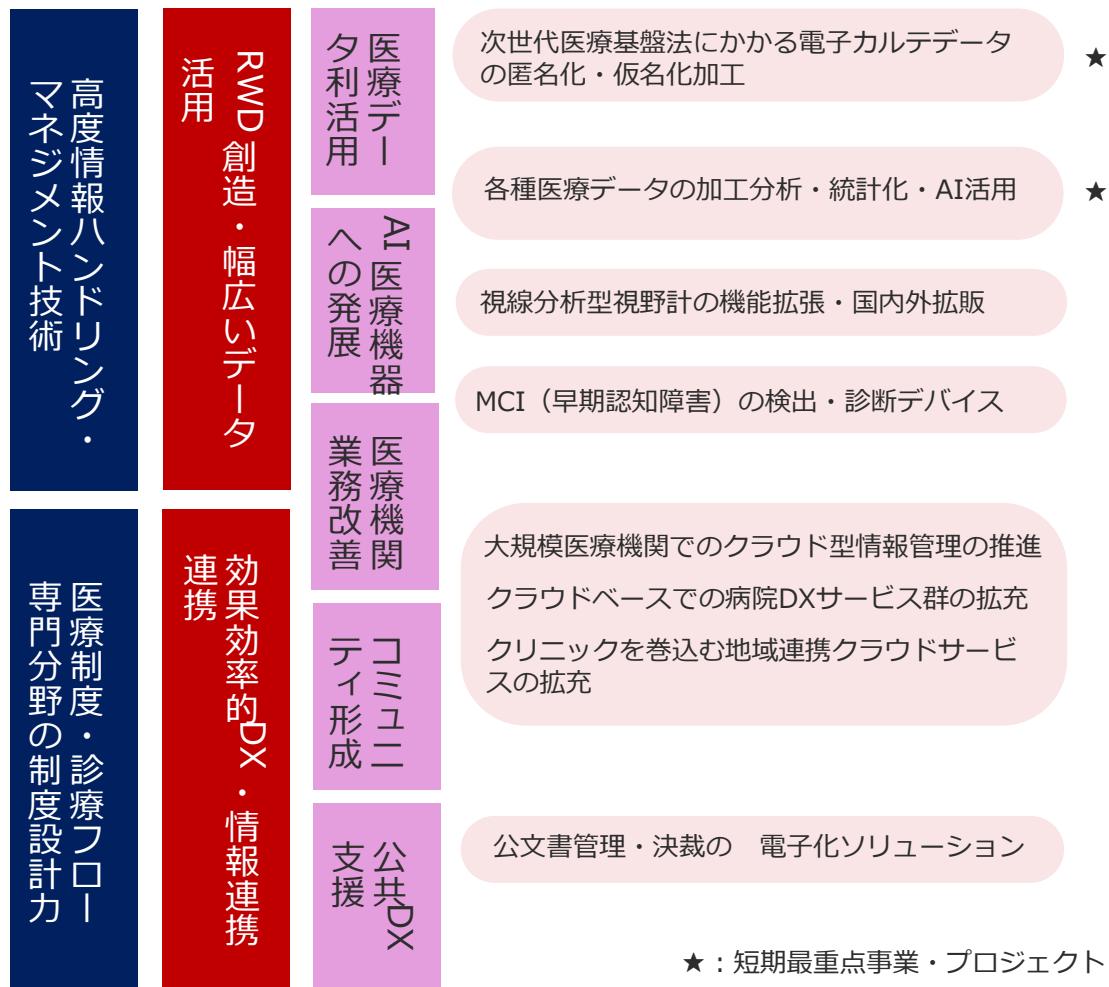
- 配当下限を設定し、単年業績によらない安定的な配当を継続
- 利益成長に応じた持続的な増配を志向
- TSR向上に注力、株主との対話を積極化

04: 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ラレーションと新規事業創出



04: 成長戦略① 医療データプラットフォーム事業

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

👉 当事業の原資は電子カルテデータと高度専門人材

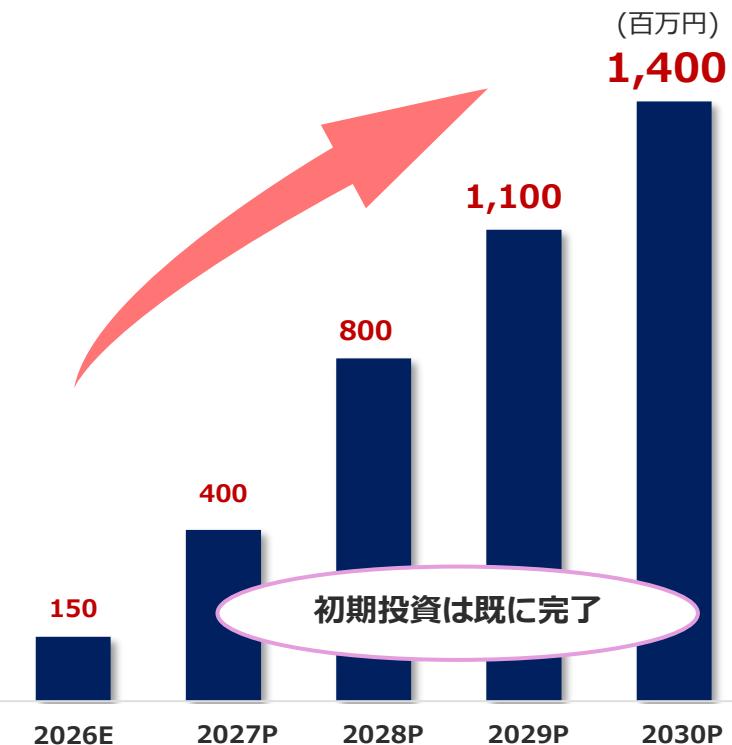
電子カルテデータは診療や治療、検査の生データであり、その利活用には秘匿性に考慮しながらデータの質を保つような高度情報処理技術が必要なことから、プレイヤーの数は極めて限定的
(次世代医療基盤法の適用を受けないレセプトデータやPHRなどのRWDと比較すると、情報価値は数倍と言われる)

👉 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

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



04: 成長戦略① 日本で利活用が始まる電子カルテデータの価値



レセプトデータ・ヘルスケアデータ市場規模は約600億円^{*1}
他方、電子カルテデータの利活用により創出される市場規模は、将来的に数千億円と予想

*1 当社調べ（2026年2月12日）

レセプトデータ・ヘルスケアデータ市場

レセプトデータ



傷病、医療費などをまとめた会計データ
(診療報酬明細)

検診・健診データ



健康診断や人間ドックの結果データの定点観測データ

PHRデータ



個人の医療・健康に関する記録

現在の市場規模：約600億円^{*1}

電子カルテデータ市場

臨床的価値が極めて高い「深層データ」

- 臨床所見と治療方針決定の評価
- 診療行為と検査結果の推移
- 薬効成分の薬理範囲の定量的評価
- 予後・副作用情報

主な活用領域

新薬開発 治験効率化 診断支援AI 医療経済分析

等

市場規模：将来的に数千億円

04: 成長戦略② 医療機器 × データ × A I



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

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

薬事・営業

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

04: 成長戦略③ 既存事業 - 更なる事業の安定性向上と高収益化



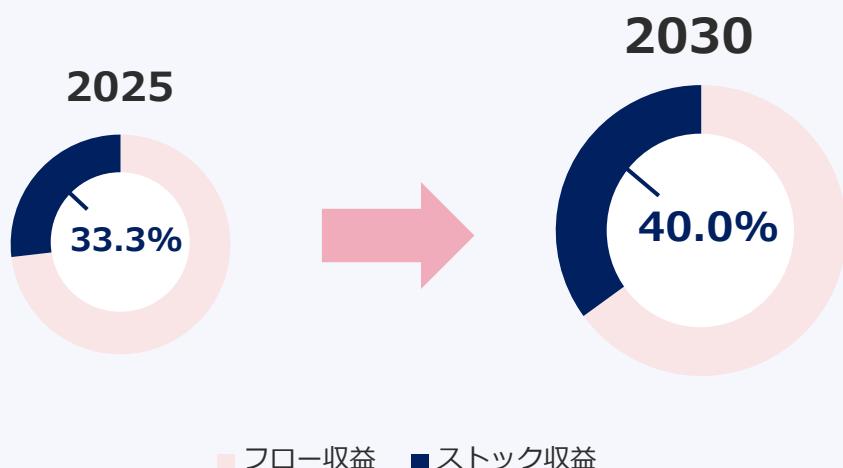
クラウドシフトによる収益の安定化、顧客提供価値の最大化、情報オペレーションの最適化を三位一体で推進
医療情報のスムーズな連携・共有を実現し、持続的な利益成長へと繋げる

ストック収益比率：2030年に40.0%以上

※ストック収益はメンテナンス・サポートを含む

リカーリング収益の比率を高めることで、医療システム更新サイクルに影響されにくい安定的な収益基盤を構築し、将来キャッシュフローの予見性を向上

→事業リスクを低減し、株式市場における企業評価の向上を目指す

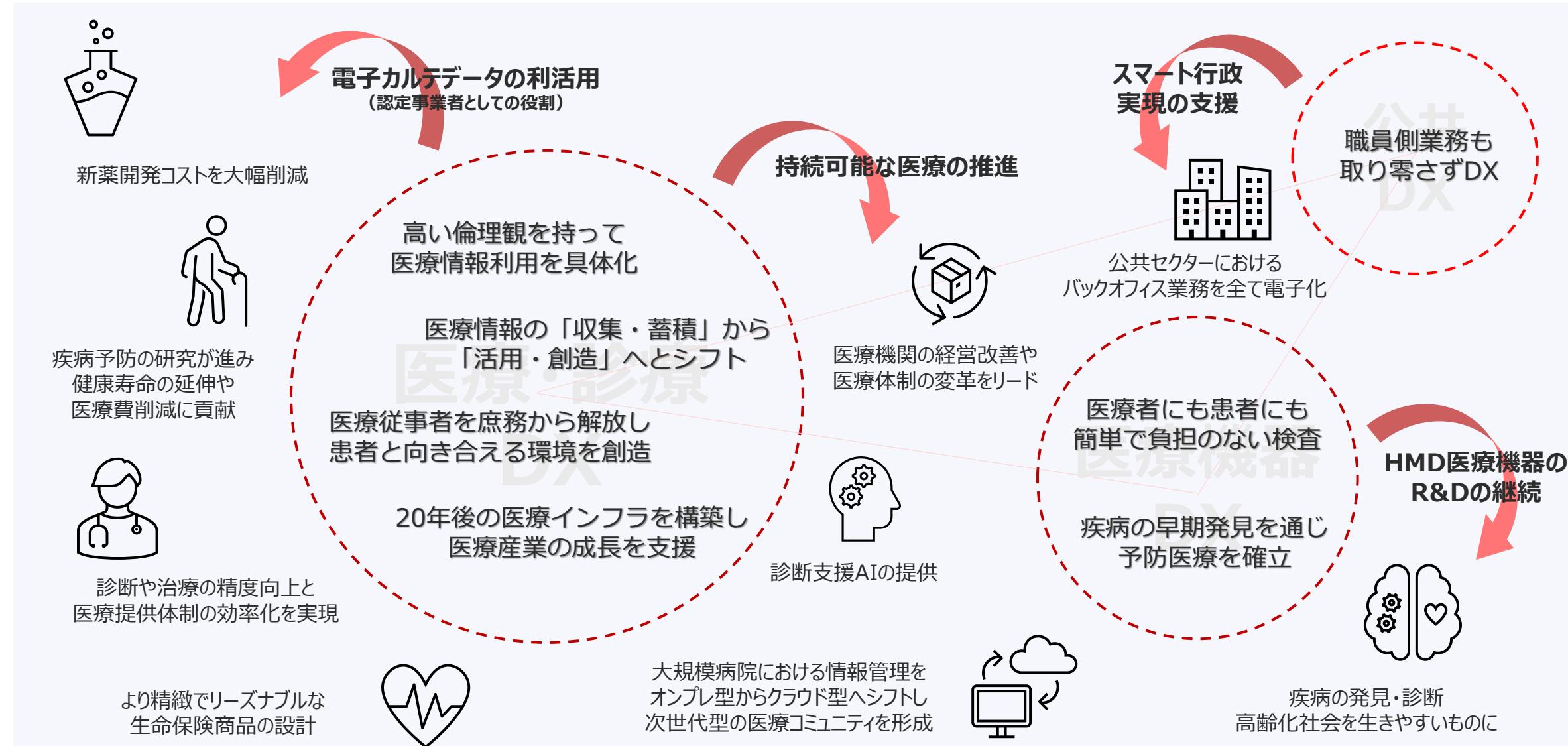


大規模医療機関向け「PiCls」シリーズや、中小医療機関向け クラウドサービスで、共創的な医療コミュニティを構築

医療業界の中でも大規模病院はオンプレ運用率が9割超であるため、顧客のDXフェーズに寄り添ったクラウドシフトを徹底



05: 2030年、その先にファインデックスが目指す世界



将来予測による注意事項



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ついても、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。

