

2023年12月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社ファインデックス

2023年8月10日



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。

当資料のグラフ・表などで表示されている数値は、一部で端数調整のため切り上げ・切り捨てを行っています。

- ・ 例年Q2は閑散期だが、医療ビジネスの堅調などから過去最高水準の売上/利益で着地
- ・ Q1の減益をカバーし、期初のH1計画を上振れ

H1で売上高がプラス成長に転換

H1売上高

YoY **+0.7** %

(Q1売上高 YoY **-1.0**%)

Q2のみでは…

過去最高水準の売上高・営業利益

Q2売上高 **997** 百万円 YoY **+2.9**%

Q2営業利益 **108** 百万円 YoY **+27.8**%

- ・ 増収の牽引役は主力の医療ビジネス
- ・ 収益認識基準の影響とヘルステックの赤字縮小が要因

期初計画を上回って達成

H1売上高 計画達成率

104.9 %

H1営業利益 計画達成率

123.4 %

- ・ 計画からの上振れ要因は、代理店販売の好調。代理店経由の販売が多いクリニックを中心に投資意欲の回復が想定を大きく上回った
- ・ 順調なシステム販売によりメンテナンス収入も好調
- ・ 利益面では、限界利益率が高い当社の特徴が現れた

- ・ 医療ビジネスの需要好調、ヘルステックの赤字縮小を受け、Q2では増収増益
- ・ パッケージ販売強化に伴い、高い粗利率を継続。Q2としては過去最高の売上高と経常利益

・ H1累計期間は YoY 0.7% 増収となったが、営業利益は YoY 12.8% 減益
収益認識基準の影響が大きかったQ1の影響が大きい

(百万円)	FY2021	FY2022	FY2023	YoY増減率		FY2022	FY2023	YoY増減率		
	H1	H1	H1			Q2	Q2			
売上高	2,405	2,233	2,249	↑	0.7%	969	↑	997	↑	2.9%
売上総利益	1,310	1,326	1,280		-3.5%	535		565		5.5%
売上総利益率	54.5%	59.4%	56.9%		-	55.3%		56.7%		-
営業利益	488	455	397		-12.8%	85	↑	108	↑	27.8%
営業利益率	20.3%	20.4%	17.7%		-	8.8%		10.9%		-
経常利益	505	481	414		-13.9%	99	↑	122		22.2%
当期純利益	340	319	283		-11.3%	61	↑	84		37.8%

- ・ Q2のみでは、YoY 2.9% の増収となり、営業利益 YoY 27.8% 増益
- ・ Q2の売上総利益率は 56.7% と高水準で推移
- ・ Q2として、売上高は過去最高。経常利益、当期純利益も過去最高を記録。営業利益も過去最高水準

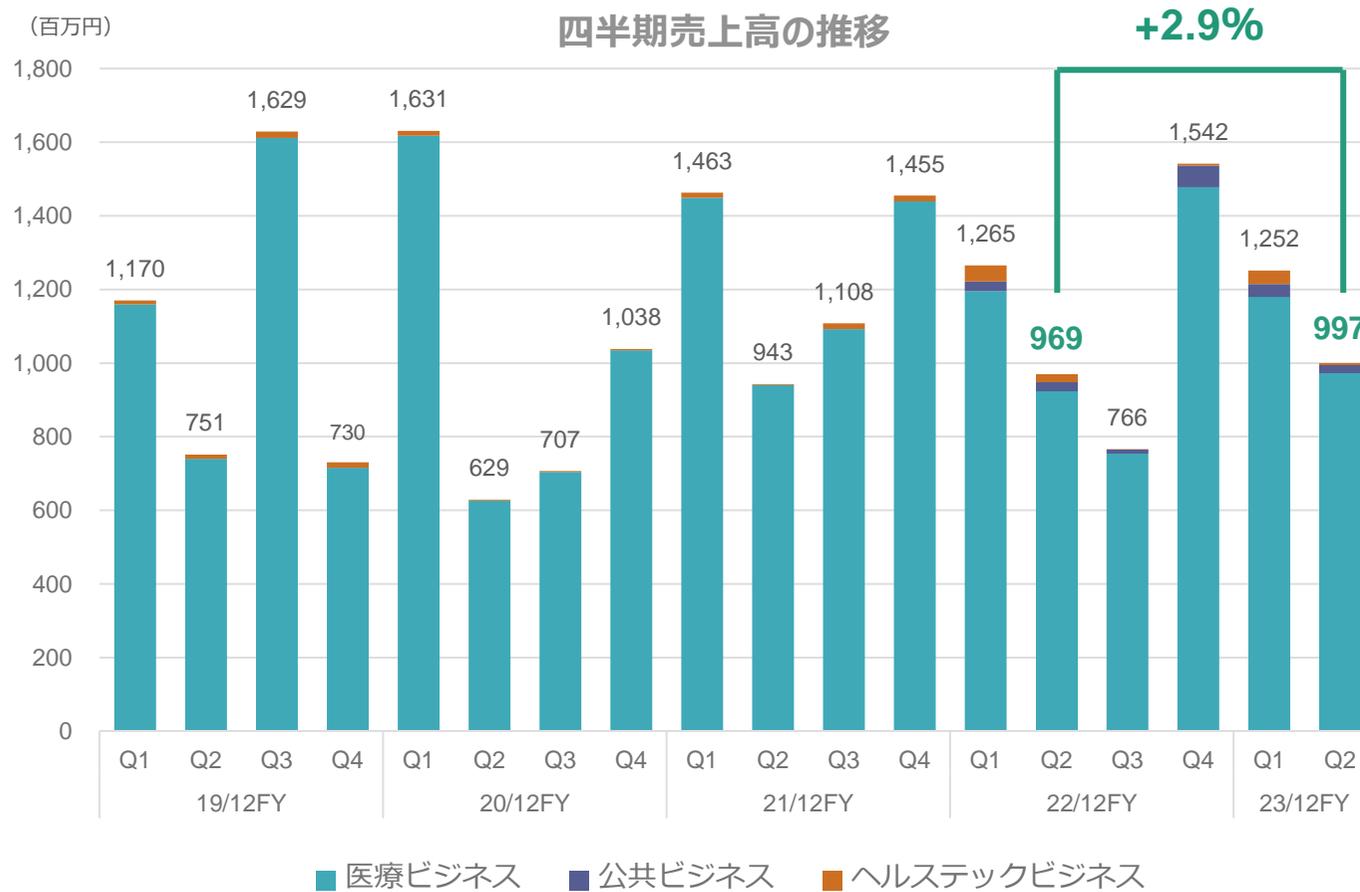
- ・ B/Sに大きな変化なし
- ・ 自己資本比率は84.8%と高水準を維持

(百万円)	FY2022	FY2023 Q2		主な要因
			増減	
貸借対照表				
現金及び預金	2,414	2,942	528	利益の積み上がり。営業債権減少 売掛金、契約資産の減少
受取手形、売掛金、契約資産	1,361	756	-605	
商品及び製品・仕掛品	169	167	-3	
原材料及び貯蔵品	147	147	0	
その他	37	52	15	
流動資産合計	4,128	4,063	-65	
有形固定資産	103	101	-3	
無形固定資産	251	256	5	
うちソフトウェア	251	256	4	
投資その他の資産	498	506	8	
資産合計	4,981	4,926	-55	未払法人税の減少
流動負債合計	654	473	-181	
固定負債	284	275	-9	
(うち長短有利子負債)	0	0	0	
負債合計	938	748	-190	
純資産	4,043	4,177	134	利益の積み上がり
株主資本	4,039	4,170	131	
負債純資産合計	4,981	4,926	-55	

- ・ 過去の利益の積み上がりで、現金及び預金は29億円まで高まった
- ・ M&A等、有効な資金使途を計画中

(百万円)	FY2022 H1	FY2023 H1		主な要因
			増減	
キャッシュフロー				
営業CF	934	828	-106	営業債権の減少
投資CF	-177	-133	44	短期借入金
財務CF	-64	-167	-103	
フリーキャッシュフロー	757	695	-62	

- ・ 医療ビジネスの順調な成長により、Q2売上高は過去最高となった
- ・ 期初のH1計画を上回って推移

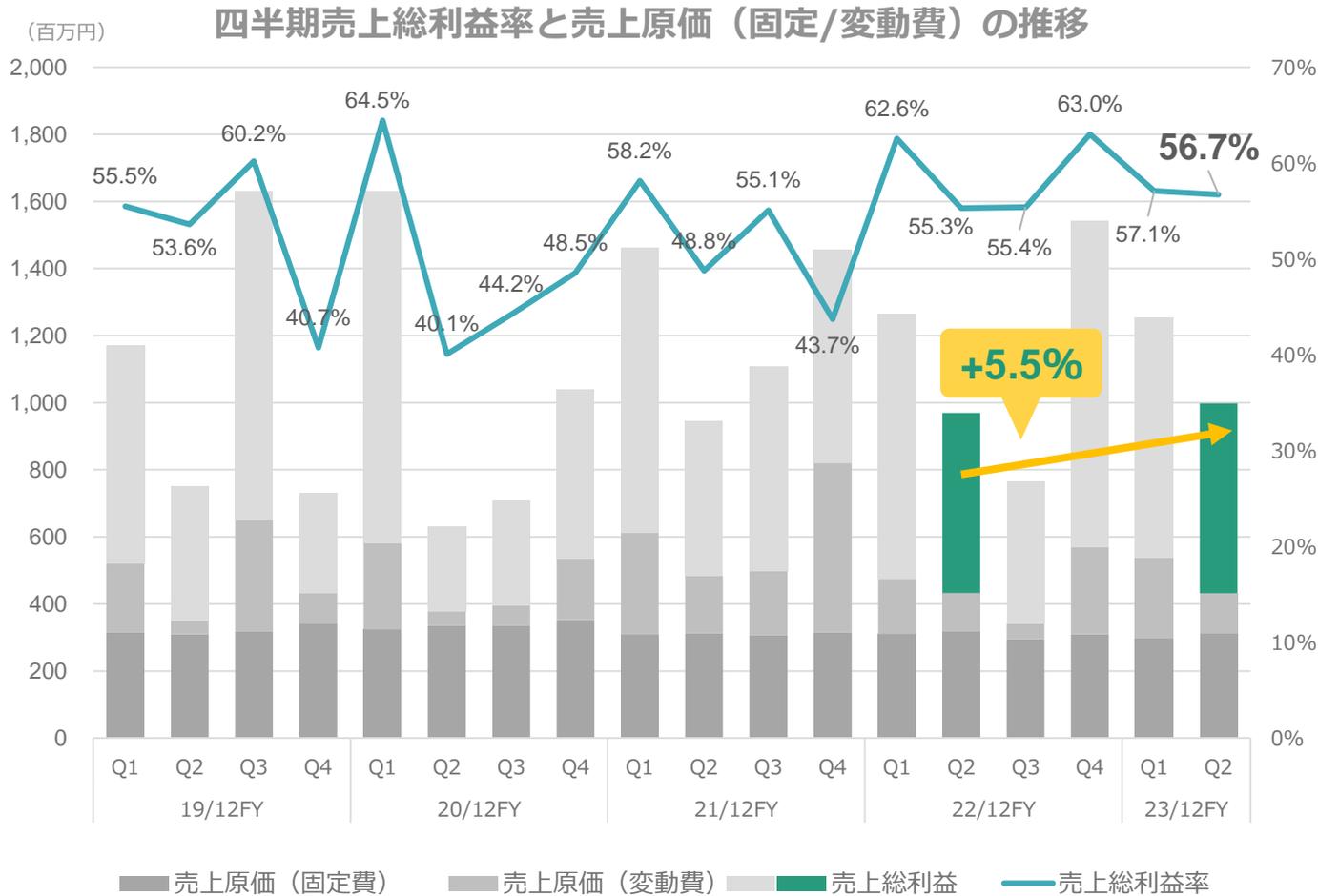


- ・ 23/12期Q2の売上高はYoY 2.9%増
- ・ 行動制限などのあったコロナ禍に比べ回復傾向が続く
- ・ 医師・医療従事者の働き方改善や、病院内オペレーション効率化に向けた診療支援システムへの投資意欲も回復持続
- ・ 医療ビジネスを牽引役として、Q2のみで見ると過去最高の売上高
- ・ Q1は会計基準変更の影響が大きく減収だったが、Q2の好調によりH1累計が増収に転換

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用。

※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期はセグメントを遡及して修正。21/12期以前は旧来のシステム開発事業（医療ビジネス+公共ビジネス）。数値は未監査

- ・ 売上総利益率は高水準を維持。パッケージ製品の代理店販売やクロスセルなどが奏功
- ・ 開発人件費や外注費の増加を、増収等により吸収

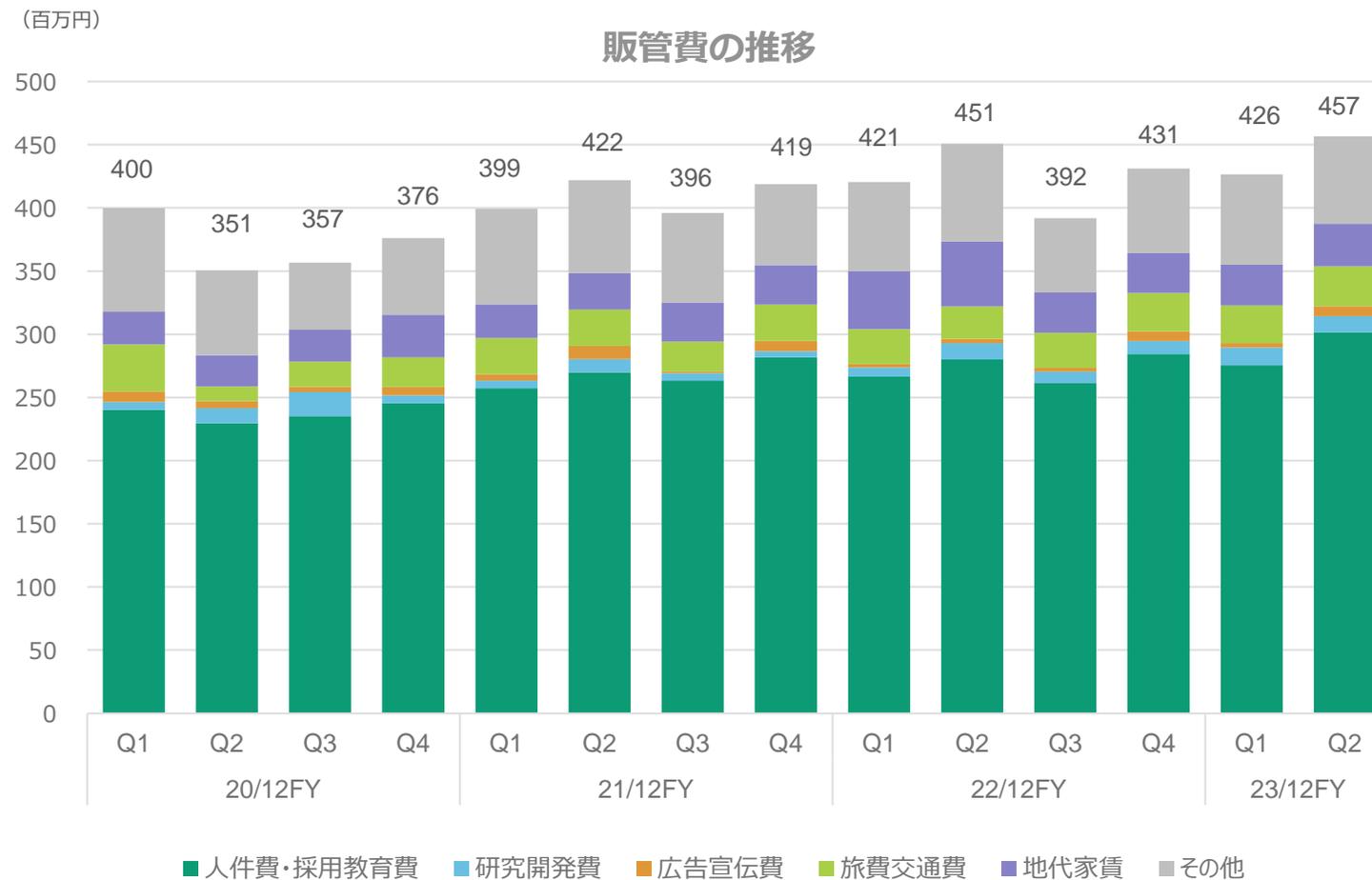


- ・ Q2の売上総利益率は56.7%と高水準を維持。利益率はYoY比1.4%ポイント改善
- ・ 医療ビジネスにおいて、収益性の高いパッケージ製品の代理店販売やクロスセルの拡大などが貢献
- ・ 固定費原価の変化は大きくない
- ・ 増収効果もあり、Q2の売上総利益はYoY+5.5%増と順調に拡大

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用。

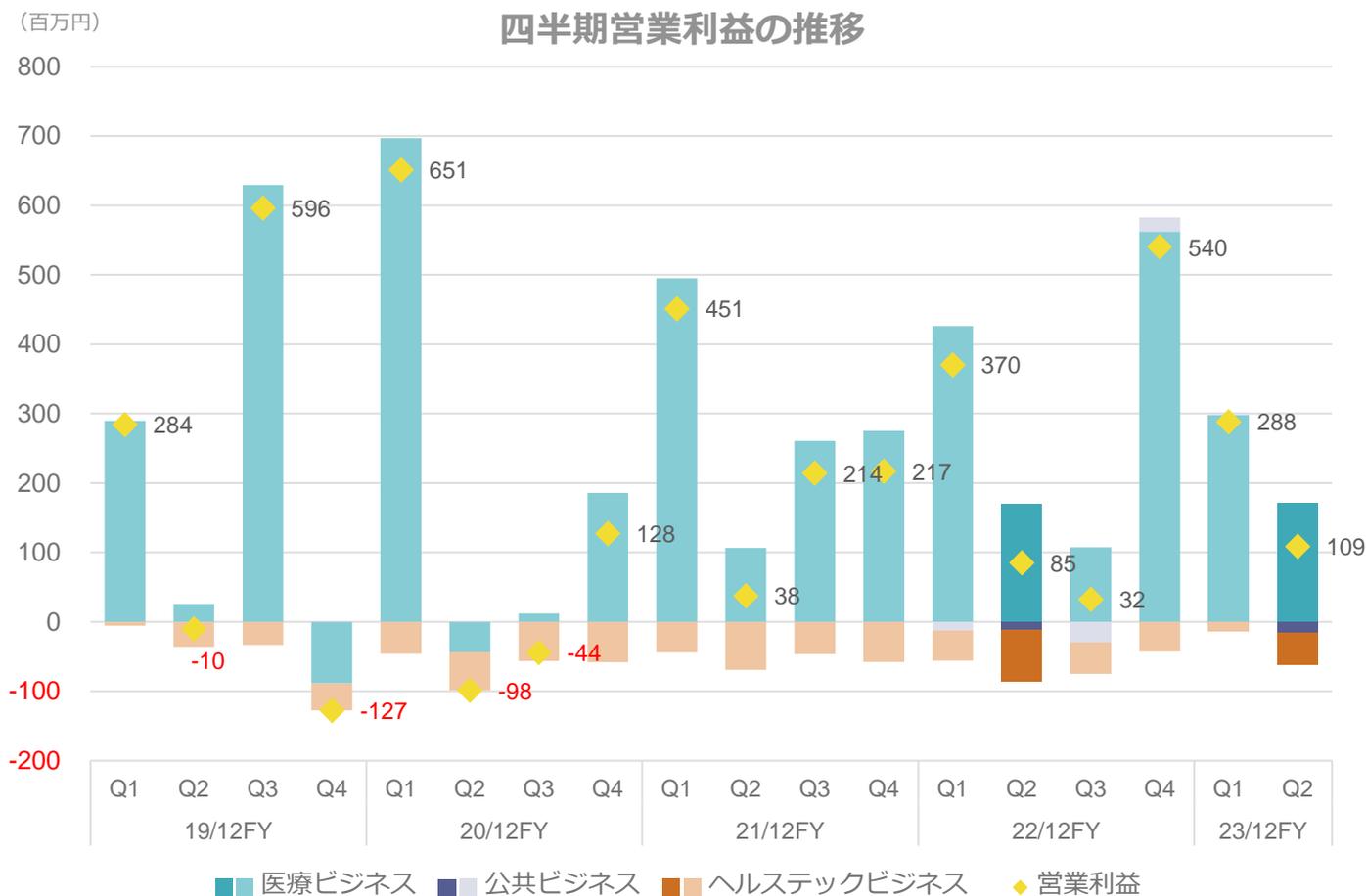
※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期はセグメントを遡及して修正。21/12期以前は旧来のシステム開発事業（医療ビジネス+公共ビジネス）。数値は未監査

- ・ 販管費はYoY横ばい水準。売上高の増加に伴い、Q2の売上高販管費比率はYoYで減少
- ・ 営業活動の正常化で販管費中の変動費はやや増加傾向



- ・ 人員増に伴い人件費はYoYでやや増加
- ・ 学会、展示会などもコロナ禍以前の状態に戻り、広告宣伝費、旅費交通費等が増加
- ・ 4月より新たな人事制度を導入。所定労働時間を1日当たり7.5時間、1週間当たり37.5時間とし、実質的なベースアップを実施

- Q2の営業利益は過去最高に近い水準で着地
- 主力の医療ビジネスの堅調さに加え、ヘルステックの赤字縮小が貢献

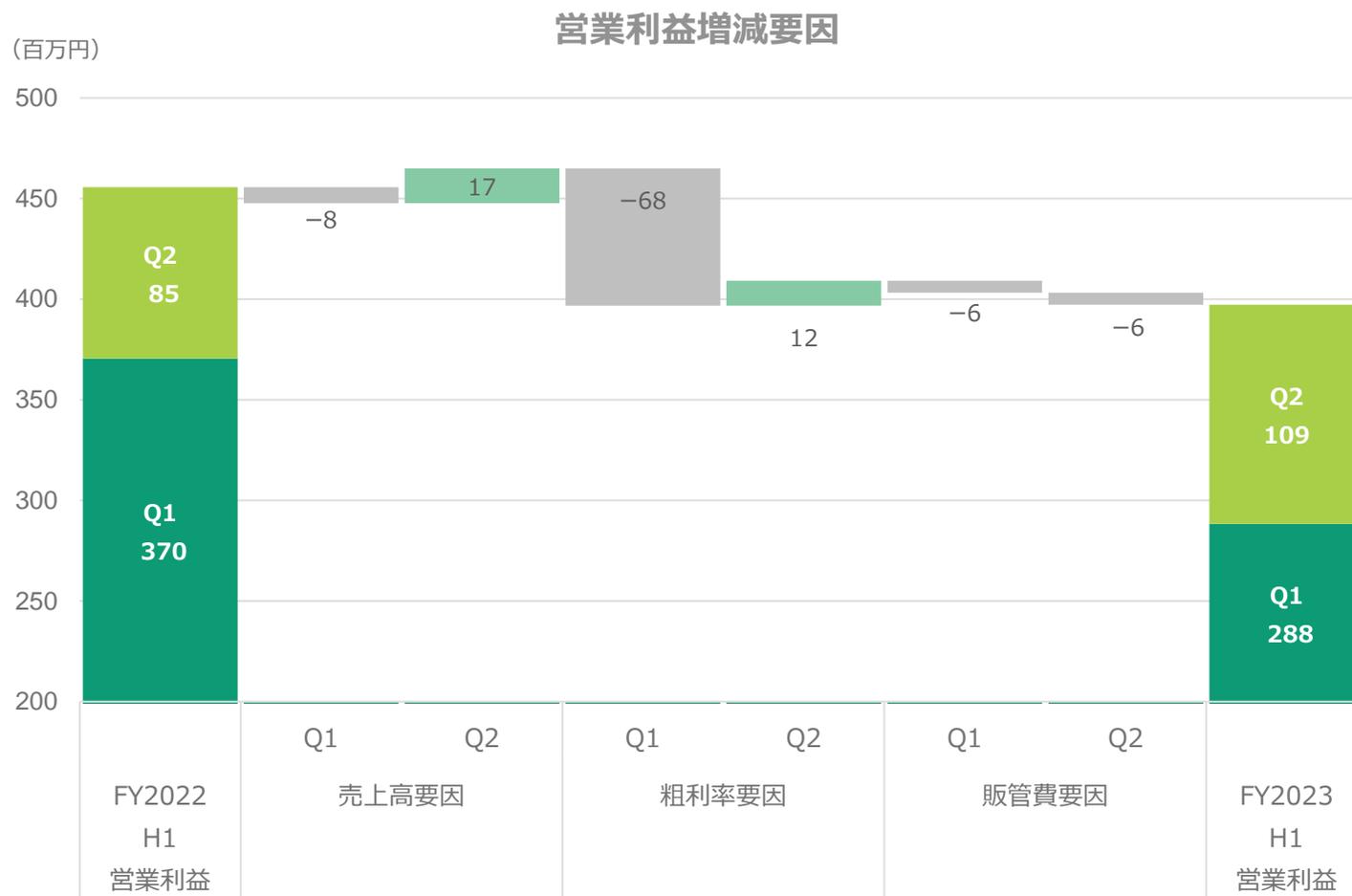


- 閑散期にあたるものの、Q2としては過去最高に近い営業利益を計上
- 増収、売上総利益率の改善により、Q2営業利益はYoY増益を確保
- セグメント別には、利益の大半を占める医療ビジネスがQ2で堅調に推移
- 公共ビジネスは受注タイミングの関係でQ2では営業赤字に転じた
- ヘルステックは研究開発投資が継続し、赤字幅はQoQで拡大。しかし、YoYではEMC Healthcareの持分法適用への移行に伴い、赤字幅縮小

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用。

※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期はセグメントを遡及して修正。21/12期以前は旧来のシステム開発事業（医療ビジネス+公共ビジネス）。数値は未監査

- Q2のYoY増収でQ1の減益を巻き戻す方向に
- Q1には一過性の外注費負担が大きかった



- 営業利益はQ2で拡大するも、Q1の減益を賄いきれず
- Q2は増収効果、利益率改善効果がともにプラスに寄与。背景はパッケージ製品の代理店販売好調
- Q1の粗利率要因の悪化は外注費となるデータ移行作業があったため
- 販管費はコントロールの範囲内

- ・ 医療ビジネスが順調に成長
- ・ ヘルステックの赤字はQoQ拡大も、YoYでは縮小

(百万円)	FY2022 H1	FY2023 H1	YoY 増減率	FY2022 Q2	FY2023 Q2	YoY 増減率
売上高	2,233	2,249	0.7%	969	997	2.9%
医療ビジネス	2,120	2,152	1.5%	924	973	5.3%
公共ビジネス	51	57	10.4%	25	21	-15.3%
ヘルステックビジネス	63	39	-37.6%	19	2	-86.3%
営業利益	455	397	-12.8%	85	108	27.8%
医療ビジネス	597	469	-21.4%	170	171	0.4%
公共ビジネス	-23	-11	-	-11	-15	-
ヘルステックビジネス	-117	-60	-	-73	-47	-

医療ビジネス

- ・ 売上高はQ2で順調に拡大し、H1で増収に転換。Q1は収益認識基準の影響が大きかった
- ・ 顧客増に伴うメンテナンス収益などが押し上げた
- ・ 人件費の増加などがあり、Q2営業利益は横ばい圏となった
- ・ H1の病院+32件、診療所+59件の新規・追加導入

公共ビジネス

- ・ Q2のみでは、減収となり営業赤字
- ・ 自治体等向けの落札は好調
- ・ サービス開始以来の累計導入実績は自治体向けが25件、医療機関が6件

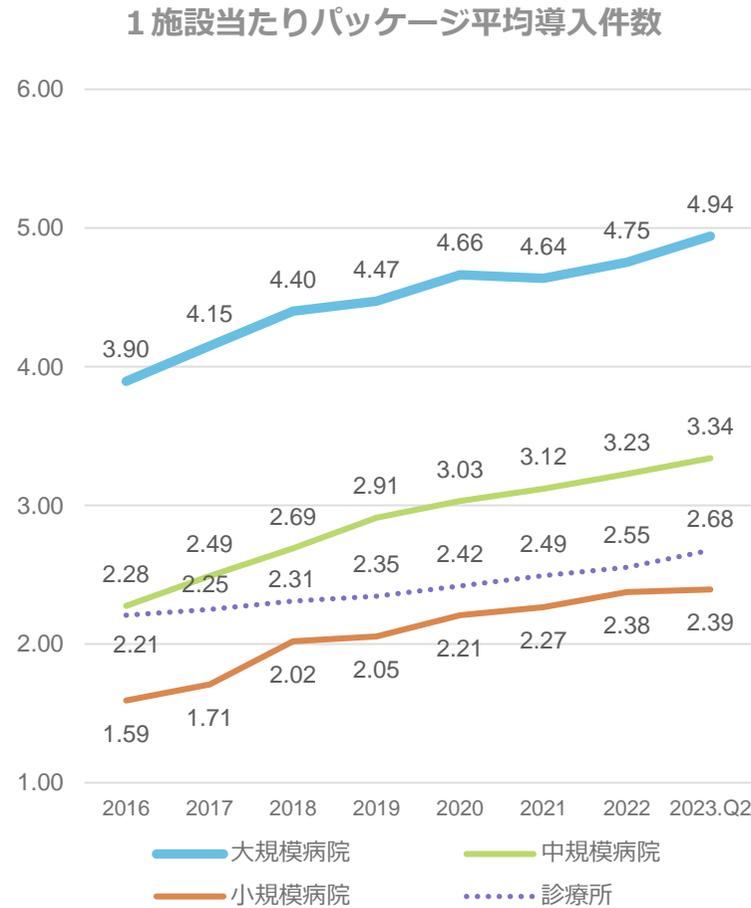
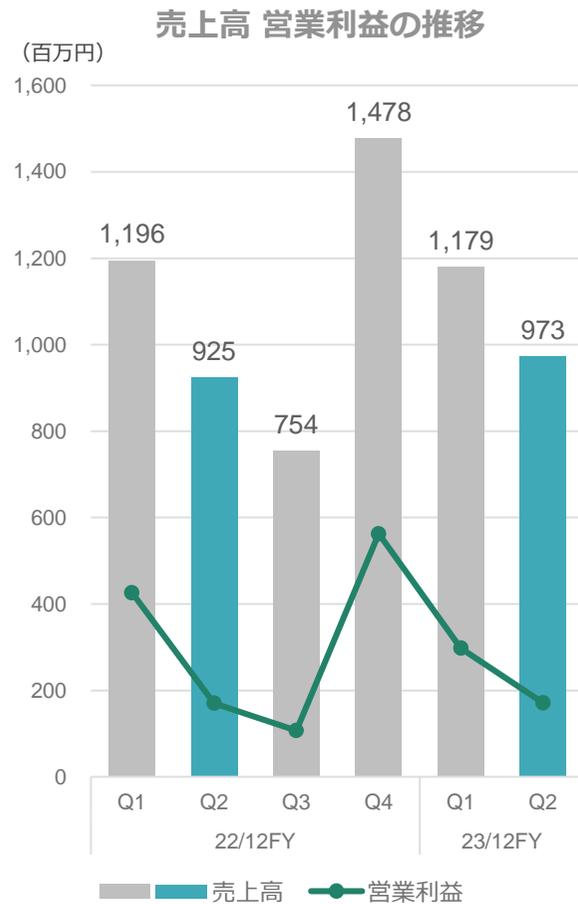
ヘルステックビジネス

- ・ 研究開発投資を加速し赤字が継続
- ・ H1のGAP/GAP-screenerの国内出荷は12台

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用。

※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期にセグメントを遡及して修正。21/12期以前は医療ビジネスに包含。数値は未監査

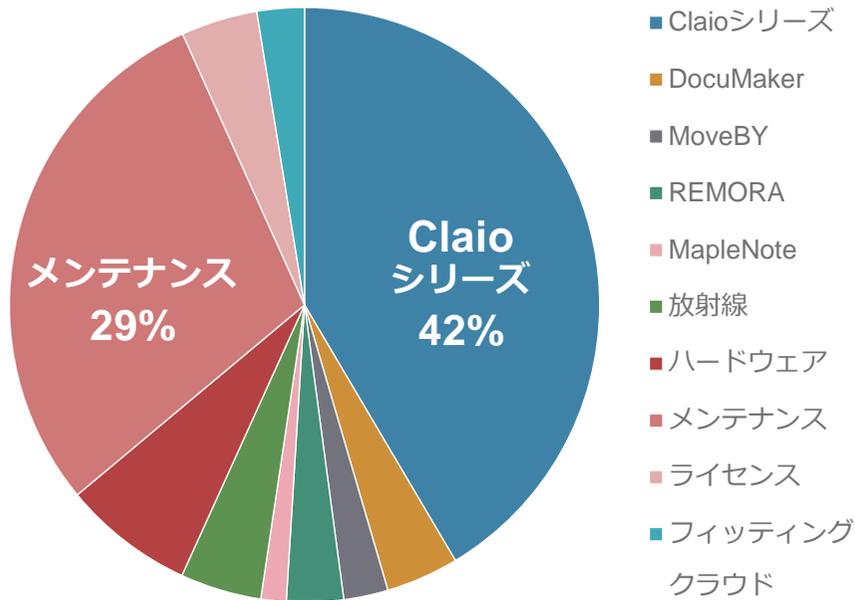
- ・ 医療機関の働き方改革の流れなどから需要が好調
- ・ 大規模病院に向けてクラウドサービスを提供



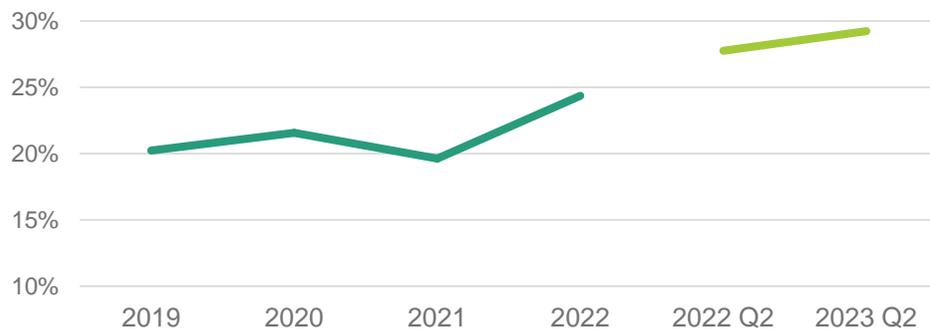
- ・ 新設のコンサルティング部のリードで、Medical Avenueなど医療機関内及び連携に資する製品を開発
- ・ 大規模病院を中心に既存顧客へのクロスセル販売が好調。同時に保守・メンテナンス等も含めた包括的なサービス提供が増加
- ・ 導入コストが低い既存のパッケージ製品を優先的に販売し、更なる利益率の向上を実現
- ・ 2024年問題：医療従事者の働き方改革関連法適用の期限が到来。労働時間上限規制、時間外割増賃金の引き上げなどがある

- ・ Q2代理店売上構成割合は順調に増加
- ・ 医療システムのユーザー数は年々着実に増加、メンテナンス収益の積み上がりに期待

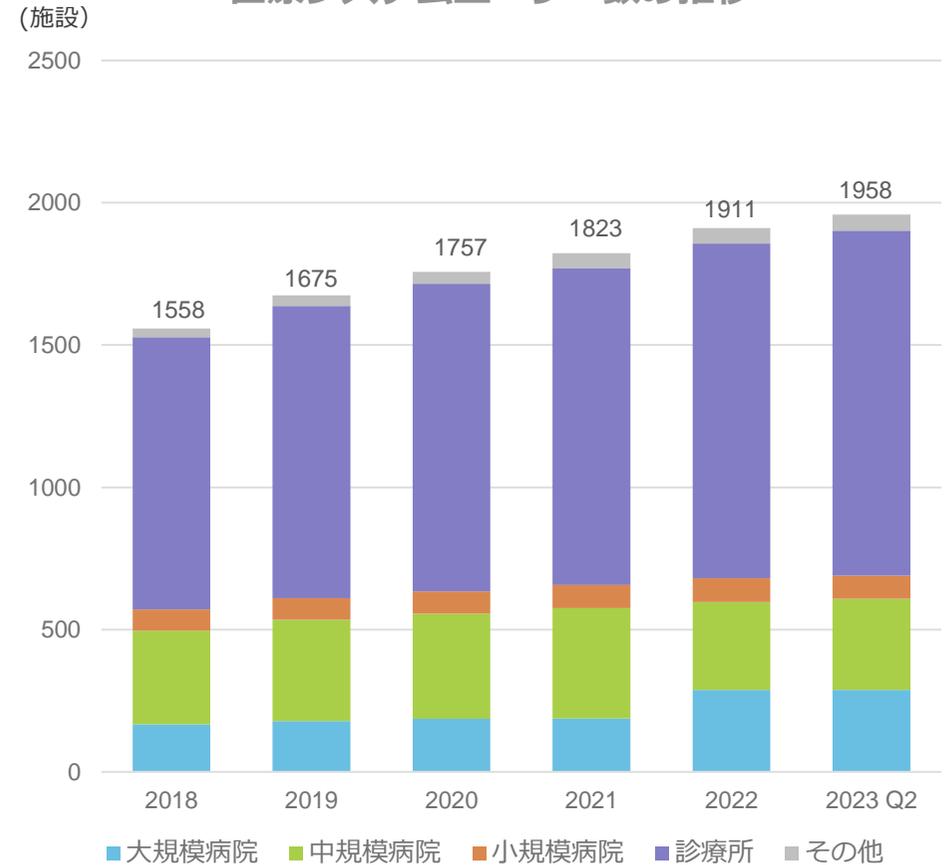
医療システム製品別売上構成比



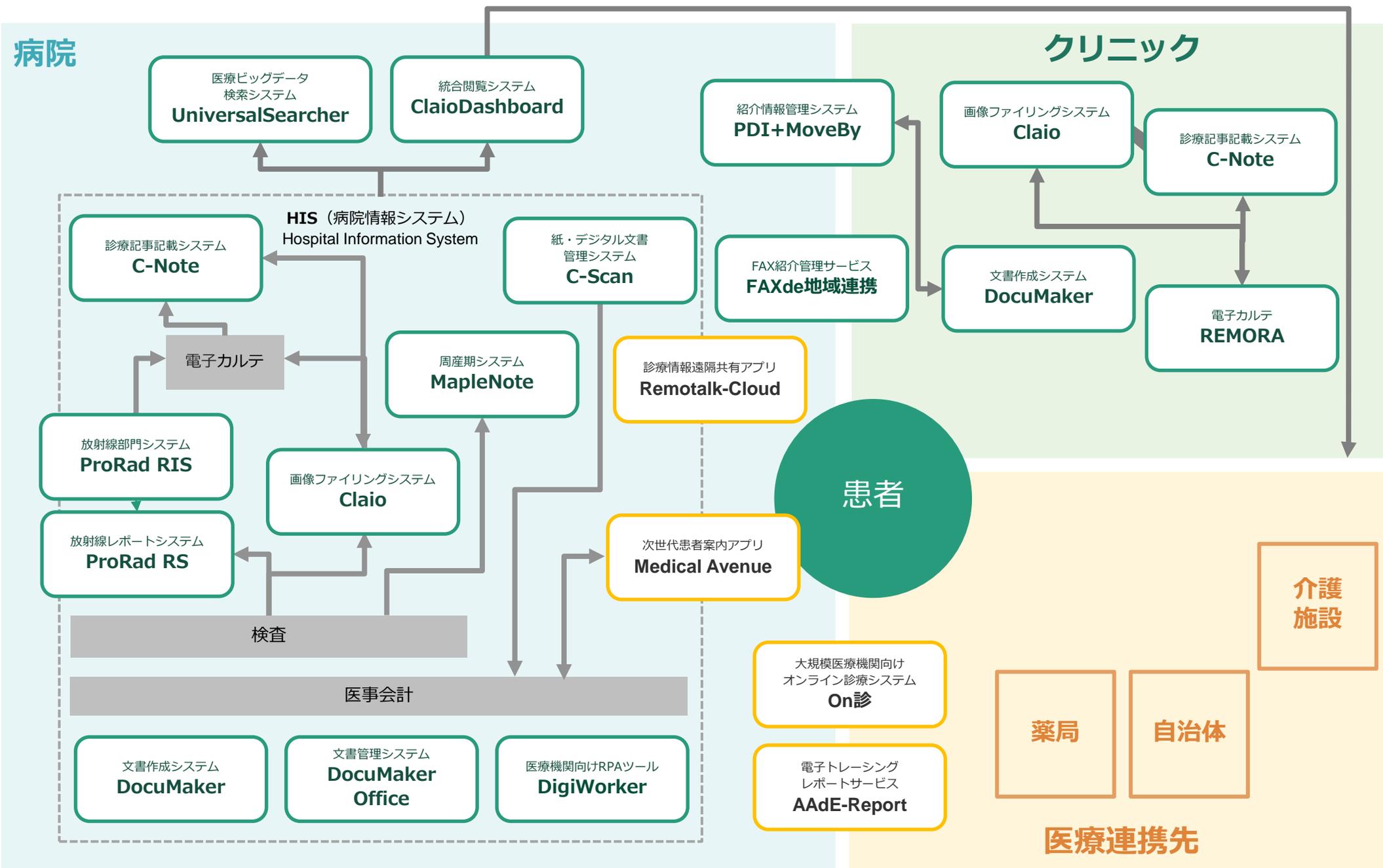
代理店売上構成比率



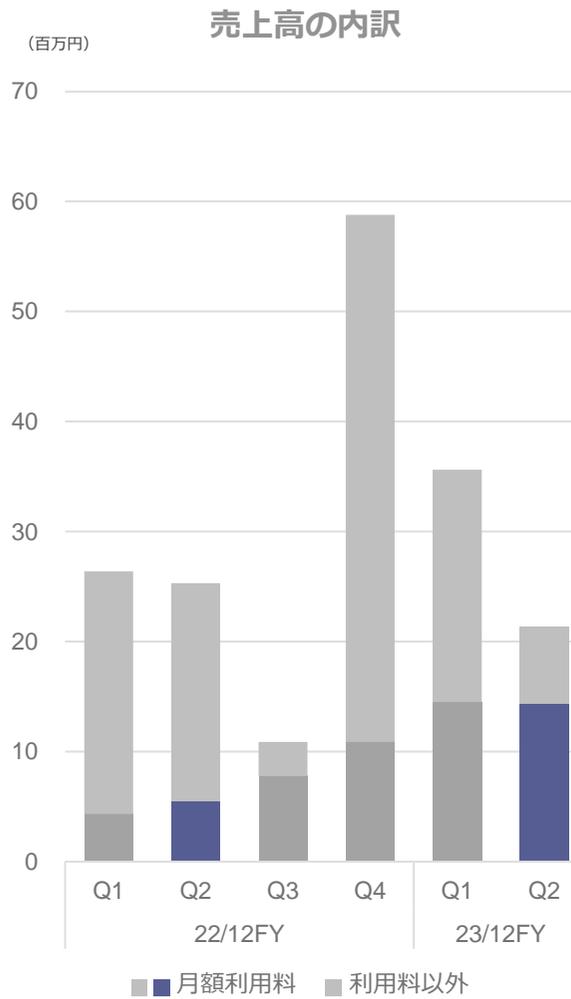
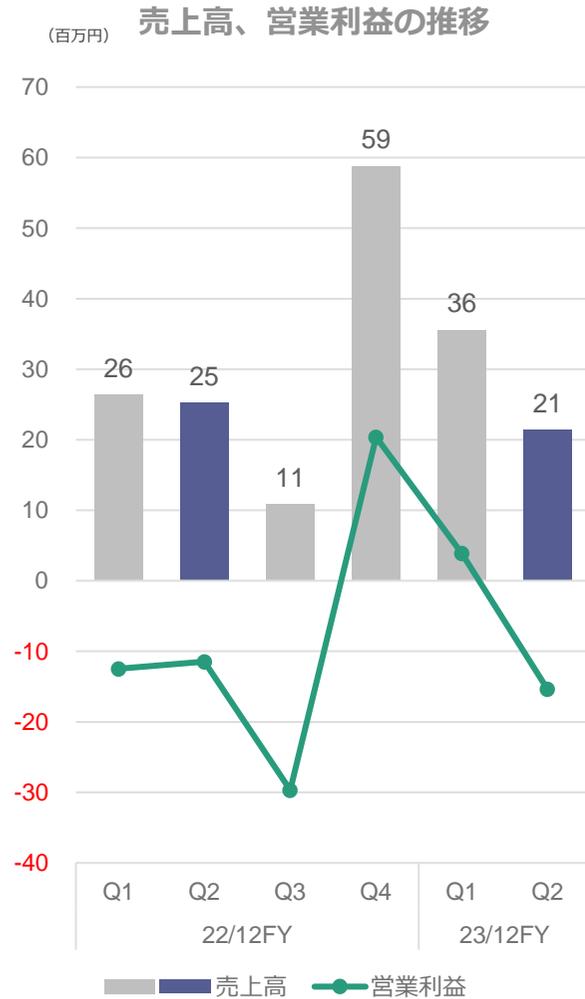
医療システムユーザー数の推移



※2018年度診療報酬改定に伴い、大規模病院の定義が500床以上から400床以上へ見直された。グラフのデータは2022年より、400床以上を大規模病院と定義
 ※売り切り製品（サポートフリー製品）を含めずにユーザー数を算出。なお過去に開示したデータの一部に複数の定義の混合があったため、定義を統一



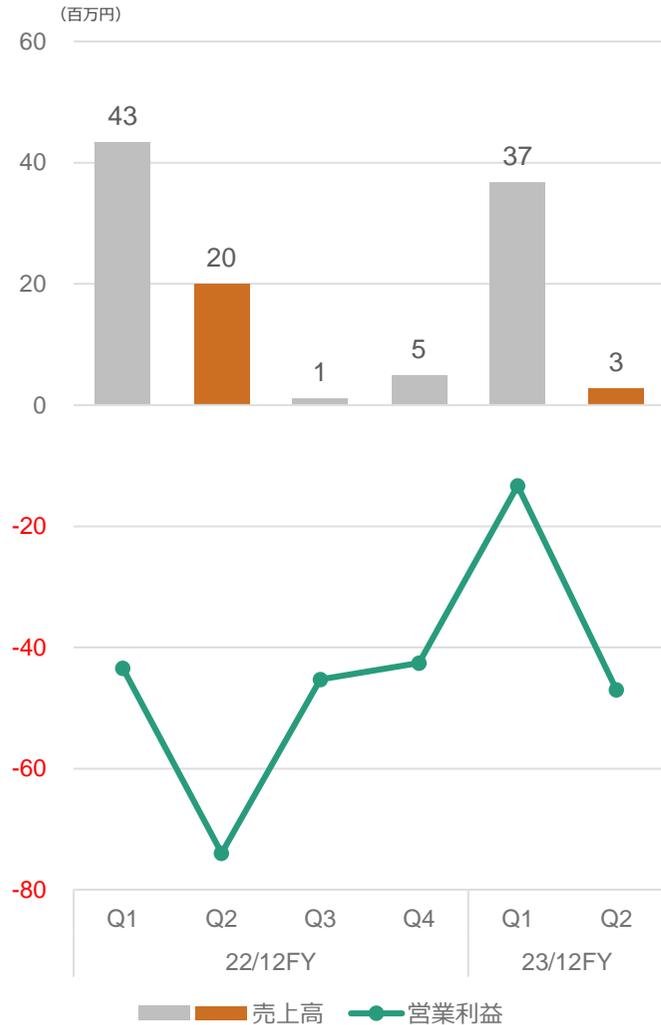
- ・ Q2は導入進行中の案件が少なく減益となった。月額利用料の収益は順調に推移
- ・ 2023年の落札案件が複数あるほか、商談も複数進行中



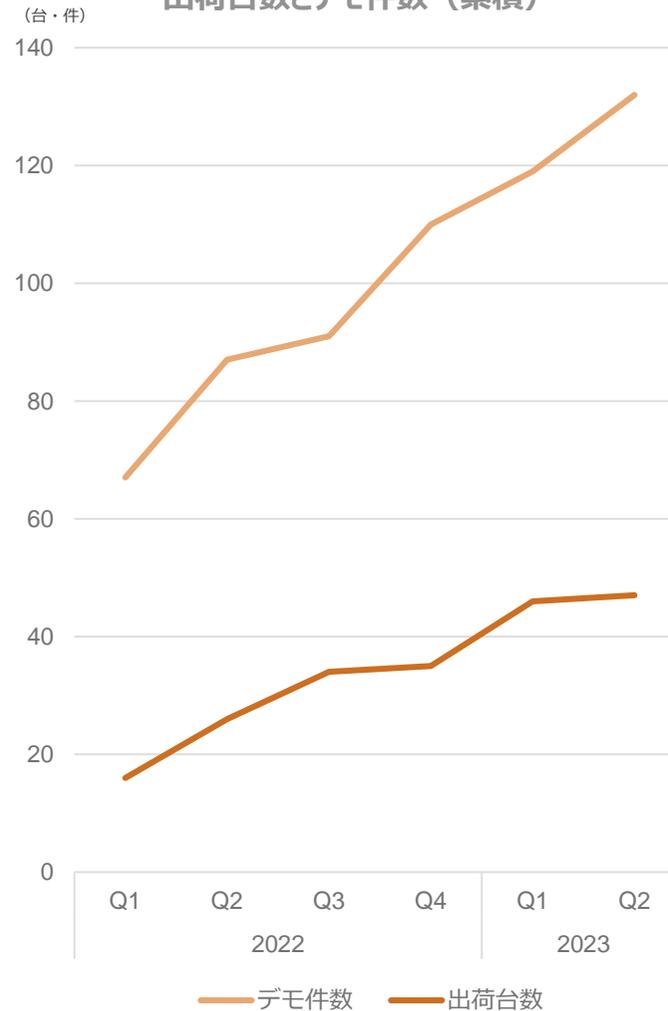
- ・ 自治体や公社の入札に積極参加
- ・ Q2に大規模自治体案件2件及び国立大学法人1案件を受注し、導入作業開始
このほか**複数の商談が進行中**
- ・ 中小規模の案件は代理店販売を中心に、大型&特殊案件は直販で拡大中
- ・ 既存の医療系販売チャンネルを生かし、病院の事務部門にも拡販
- ・ 大規模案件への対応を見据え、組織再編・社内リソースを拡充。今後も増加する大型案件に適切に備える
- ・ 総務省が掲げる自治体DXのニーズに基づきニーズが拡大中

- ・ 国内ではGAPのデモを継続。慎重にマーケティングを行いながら販売体制の強化を継続中
- ・ 海外は下期の欧州でのGAP販売に向け、製品の最終調整を実施

売上高、営業利益の推移



GAP/GAP-screener
出荷台数とデモ件数（累積）



※デモ件数は当社実施分のみを集計

国内

- ・ 病院・眼科クリニック、健診施設への販売へ拡販を継続
- ・ FY2023の出荷目標の病院20台、健診施設40台の達成に向け、体制整備中
- ・ 健診向けは、豊田通商株式会社とともに眼疾患の早期発見マーケットを創出中
- ・ 病院・眼科クリニック向けは直販または代理店経由で拡販
- ・ 京都大学との追加研究を実施中

海外

- ・ EUでの販売に向け、パートナーである株式会社Rexxamと最後の仕上げ。下期中の販売を目指す
- ・ インド・ASEAN地域での販売開始に向け、薬事承認の準備を継続

その他

- ・ AMED（日本医療研究開発機構）のプロジェクトに採択
- ・ 視野異常に加え、MCI（軽度認知障害）の発見にも有用。他精神疾患や脳疾患の検査にも転用の可能性

- 通期計画に対する進捗率は営業利益で30.3%
- H1は期初計画に対して上振れ着地

- H1における計画超過の要因は、医療ビジネスの売上好調と、保守的なコスト見積もり
- 当初計画より下期偏重型

(参考値)

FY2022			(単位：百万円)	FY2023				
H1実績	通期実績	H1進捗率		H1実績	H1計画	計画達成率	FY計画	予想進捗率
2,233	4,541	49.2%	売上高	2,249	2,145	104.9%	5,065	44.4%
2,120	4,352	48.7%	医療ビジネス	2,152	-	-	4,705	45.8%
51	121	42.6%	公共ビジネス	57	-	-	160	35.6%
63	69	91.4%	ヘルステック	39	-	-	200	19.7%
455	1,028	44.3%	営業利益	397	322	123.4%	1,313	30.3%
573	1,267	45.2%	医療ビジネス	469	-	-	1,298	36.1%
-23	-33	-	公共ビジネス	-11	-	-	13	-
-117	-205	-	ヘルステック	-60	-	-	2	-
481	1,055	45.6%	経常利益	414	329	125.9%	1,330	31.2%
319	722	44.3%	当期純利益	283	228	124.5%	923	30.8%

- ・ 期初に公表した **通期業績予想** に **変更はない**
- ・ 医療ビジネス・公共ビジネス・ヘルステックビジネスの3本柱で事業を展開
- ・ 引き続き利益率の高い製品・サービスを展開し、営業利益・経常利益率の向上を目指す

	2022年 実績		2023年 業績予想	
	(百万円)	金額	金額	対前期（増減率）
売上高		4,541	5,065	+11.5%
営業利益		1,028	1,313	+27.7%
経常利益		1,055	1,330	+26.1%
親会社株主に帰属する当期純利益		722	923	+27.8%
1株当たり純利益金額（円）		28.21	36.03	—
1株当たり配当金額（予定）				
中間配当（円）		3.00	4.00	—
期末配当（円）		6.50	7.00	—
年間配当金合計額（円）		9.50	11.00	—

	FY2023の戦略	H1 評価	評価理由	市場環境及び 当社の認識	下期以降の当社の戦略
医療 ビジネス	医療機関へシステムの最適解を提供するコンサルティング部を発足。パッケージ販売促進に加え、新たなビジネスモデルを確立させる	○	<ul style="list-style-type: none"> 新設のコンサルティング部が収益に貢献開始 大規模病院を中心に既存顧客へのクロスセル販売が好調 メンテナンス等も含めた、包括的なサービス提供が増加 導入コストが低い既存のパッケージ製品を優先的に販売し、更なる利益率の向上を実現 	<ul style="list-style-type: none"> 医療従事者の働き方改革にかかわる投資が継続 医療DXの推進にかかわる具体的な方向性の議論が活発化すると考えられる 病院内に留まらず、医療機関間や周辺領域との連携ニーズが高まる 診療データの院外活用には時間を要する 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング業務の提供などにより、医療機関に課題解決提案を継続 急性期病院ユーザーが多い利点を生かし、リアルな診療データに関わるビジネスを検討 周辺連携に必要なクラウド製品の拡充を図る 開発リソースの確保と育成を図る クラウド関連のブランディング
公共 ビジネス	遂にプロジェクトから事業化へ。自治体や公的企業に向け、公文書管理システム「DocuMaker Office」の拡販を図る	◎	<ul style="list-style-type: none"> 入札への積極参加の効果もあり、自治体等での落札が好調 月額利用料収入が順調に積み上がる傾向 導入、案件落札の増加により知名度が上昇 	<ul style="list-style-type: none"> 総務省が自治体DXを推進 公文書管理などのニーズは引き続き良好 バックオフィス側のデジタル化は遅れている 公共分野以外でも電子決裁のニーズが増えつつある 	<ul style="list-style-type: none"> 大規模案件へのフォーカス 機能追加による顧客の利便性向上 知名度上昇を生かしたマーケティング強化 事業拡大に合わせた人員の確保
ヘルス テック ビジネス	視野計GAPの国内／海外販売の遅れを取り戻すべく、引き続き販売パートナーと協業し、2023年は国内外で260台の販売を目指す	△	<ul style="list-style-type: none"> GAP関連のスケジュールが期初計画に対し遅れ（ただし、パートナーとは出荷に向けて最終調整中） GAPの用途開発を継続中 	<ul style="list-style-type: none"> 展示会、デモ等の評判は良く市場ニーズは確認済み 高齢化のトレンドに変化はなく、国内の眼科疾病への認識が高まる 	<ul style="list-style-type: none"> 欧州向け出荷の開始 インドでの薬事承認の準備 認知向上を目指した営業活動、パートナー営業の強化育成 眼疾患の早期発見マーケットを創造 国内外の研究機関との更なる研究と論文化

「価値ある技術創造で社会を豊かにする」

	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	CAGR FY2025/FY2022	
(単位：百万円)	実績	中期経営計画				
売上高	4,541	5,065	5,754	6,330	11.7%	
医療ビジネス	4,352	4,705	5,066	5,320	6.9%	
公共ビジネス	121	160	207	330	39.7%	
ヘルステックビジネス	69	200	480	680	114.4%	
経常利益	1,055	1,330	1,710	2,100	25.8%	
経常利益率	23.2%	26.3%	29.7%	33.2%		
配当金（円）	9.50	11.00	15.00	18.00	23.7%	
配当性向	33.7%			31.2%		

1	経営資源の集中	<ul style="list-style-type: none"> 成長を支え続けられる医療システムビジネスの再構築 企業買収（M&A）による事業規模の拡大 パートナーセールス部門の強化
2	高度な研究開発の促進	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発型企業としてのアイデンティティの再定義 内部教育体制の充実・経営層も含めた流動的な人材配置 優秀な人材の確保と育成
3	サステナブルな社会形成への貢献	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動をめぐる国際的なイニシアティブへの賛同と対応 (E) 医療格差の是正や人々のウェルビーイングの向上へ寄与 (S) ガバナンスの充実とダイバーシティ & インクルージョンの推進 (G)

事業戦略 2023-2025

医療ビジネス

- 大規模病院を中心に1,900件（2022年12月時点）を超える既存顧客へ、クロスセルを徹底
- パッケージ製品の代理店販売割合を増やし、事業の更なる高利益率化を図る
- 医療DXを支える、自社開発の次世代インフラ機能を早期にマーケットへ浸透

公共ビジネス

- 法律に準拠したDocuMaker Officeの公文書管理機能をコア商材とし、ターゲットを自治体や公的企業、省庁外郭団体に特化

ヘルステックビジネス

- 海外：EUに加えてインド、ASEAN各国、米国の各リージョンでの販売体制を整えアイトラッキングを採用した視野検査機器GAPの拡販を進める
- 国内：医療機器ディーラーにGAPの技術的な説明が可能な販売人材を育成配置し、コンサルティングセールスの体制を確立

〈2023年第2四半期 サステナビリティに関するトピックス〉

- GHG排出量の算定を実施し、削減目標を設定
- CDPの質問書へ回答
- 当社WEBサイト「サステナビリティ」ページをリニューアル公開 <https://findex.co.jp/sustainability/index.html>

環境 (E)

気候変動をめぐる国際的なイニシアティブへの賛同と対応

〈2022年度 GHG排出量算定結果と今後の目標〉

Scope1,2 (連結)

SBT1.5°C目標に準じ、毎年のGHG排出量を前年度比4.2%削減

GHG排出量	2022年度 (実績)	2030年度 (目標)
Scope1	13 t-CO2	10 t-CO2
Scope2	209 t-CO2	148 t-CO2

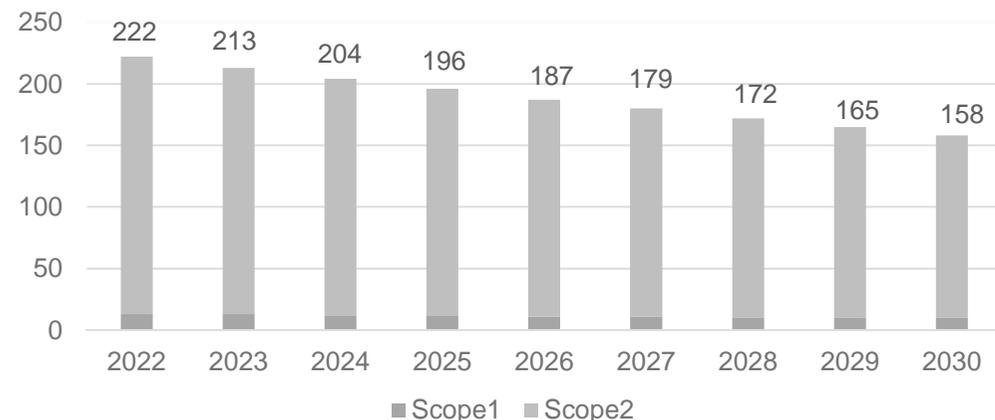
Scope3 (連結)

2030年までに、排出量を売上原単位目標 (排出量/売上高) ベースで50%削減

GHG排出量	2022年度 (実績)
Scope3	2447 t-CO2
カテゴリー1	2447 t-CO2
カテゴリー2	164 t-CO2
カテゴリー3	36 t-CO2
カテゴリー4	4 t-CO2
カテゴリー5	10 t-CO2
カテゴリー6	289 t-CO2
カテゴリー7	148 t-CO2
カテゴリー9	5 t-CO2
カテゴリー11	965 t-CO2
カテゴリー12	27 t-CO2

*カテゴリー8,10,13,14,15は、該当する排出源がないため算定しておりません。

(単位: t-CO2) Scope1,2の排出量削減目標 ~2030



社会 (S)

医療格差の是正や人々のウェルビーイングの向上へ寄与

社外

- ・ 自社開発の視野計GAPの普及を通じ、緑内障や眼疾患早期発見の機会を増やす
 - ▶ 愛媛県伊予市、及び他自治体主催の集団健診会場にて、視線分析型視野計「GAP/GAP-screener」を使用した検査を実施
- ・ オンライン診療や位置情報の活用などで、誰もがスムーズな診療を効率的に受けられる仕組みを大規模病院で実現

社内

- ・ 従業員エンゲージメントの高い、健全な職場環境の構築と維持
 - ▶ 全従業員に対し、年1回のストレスチェックを実施
 - ▶ 国内遠隔地・海外在住者を対象としたフルリモート勤務制度を導入

指標とする当社の取り組み	2022年度 (実績)	2023年 6月末時点	2025年度 (目標)
自治体健診での視野検査実施数 (累計)	7,070人	8,657人	10,000人
GAP出荷台数 (累計)	35台	47台	1,550台
Medical Avenue導入施設数 (累計)	1件	1件	5件
従業員サーベイ回答率	96%	—	96%
ストレスチェック回答率	88%	—	100%

ガバナンス (G)

ガバナンスの充実とダイバーシティ&インクルージョンの推進

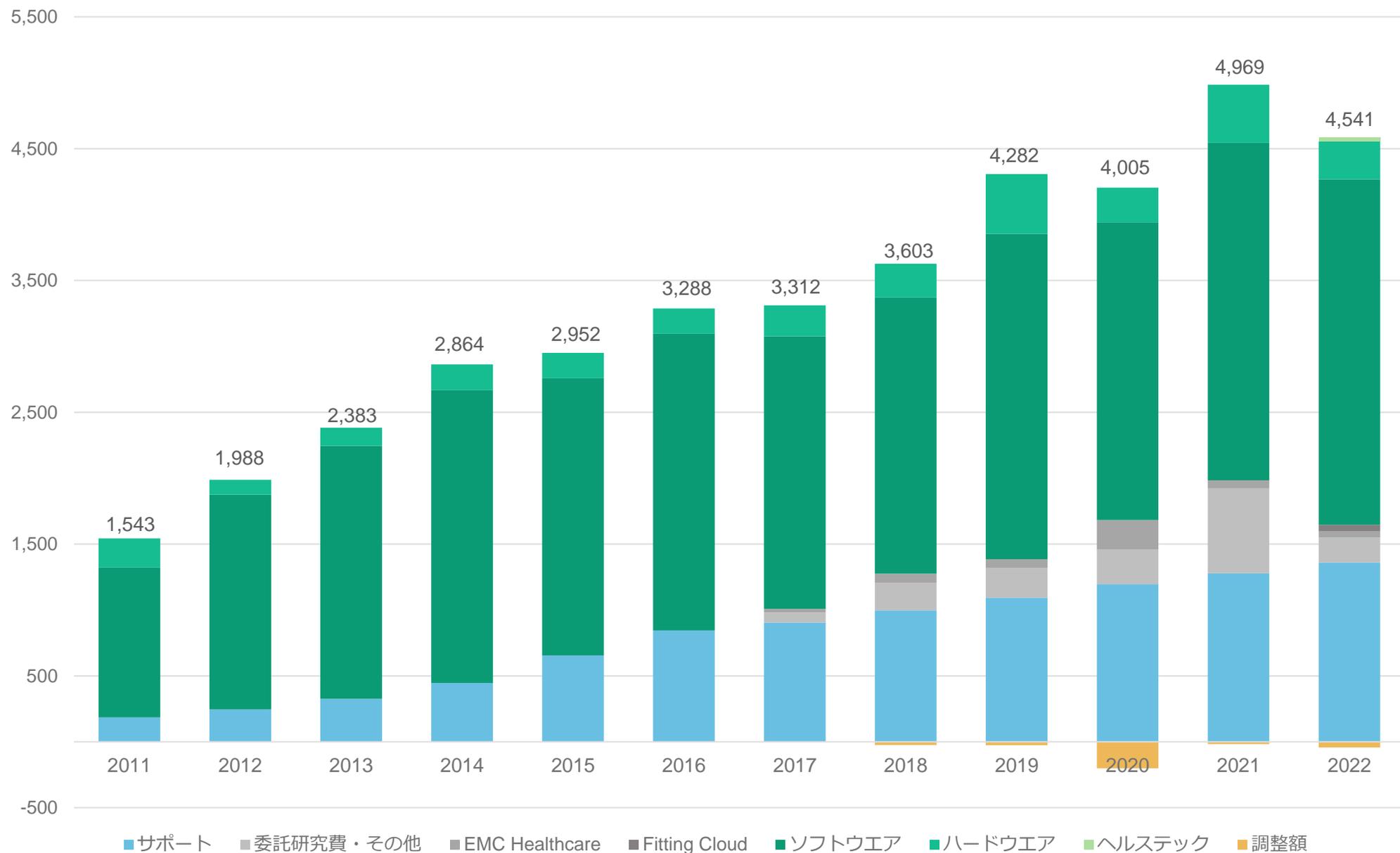
- ・ 情報セキュリティの強化
 - ▶ 全従業員に対し、年1回の情報セキュリティ講座の受講、月1回のセキュリティチェックリストへの回答を義務化
- ・ コンプライアンスの遵守
 - ▶ ハラスメントの撲滅、個人情報保護の強化、労働基準法を遵守した働き方の推進、正社員・契約社員・短時間労働者へのメンタルヘルスケアを充実
 - ▶ コンプライアンスに関わるeラーニングを全従業員が年1回受講
- ・ 多様性に配慮した採用や人材登用を推進し、外部環境の変化に耐え得る組織風土を醸成
- ・ 社内施策を通じ、従業員本人の意向に沿ったスキルアップを支援。昇進のための環境整備を充実させる
 - ▶ 2026年までに管理職に占める女性の割合を9%に、2030年までに18%引き上げる

指標とする当社の取り組み	2022年度 (実績)	2023年 6月末時点	2025年度 (目標)
情報セキュリティに関するインシデント	1件	0件	0件
セキュリティチェックリスト回答率	100%	100%	100%
eラーニング受講率	100%	—	100%
障がい者雇用比率	1.0%	1.0%	2.0%
外国籍雇用比率	0.3%	0.7%	1.5%
女性管理職構成比率	3.8%	3.8%	8.0%
独立社外取締役構成比率	33.3%	33.3%	44.4%

參考資料

	報告セグメントの変更	「医療ビジネス」「公共ビジネス」「ヘルステックビジネス」の3つのセグメントへ変更
1月	フィッティングクラウド株式会社より新製品を3つリリース	<ul style="list-style-type: none"> • Weberi (ウェベリ) : インターネットブラウジング仮想化サービス • Bricks (ブリックス) : クラウド型汎用EDC/問診票システム • Valloon (バルーン) : クローズドクラウド型データストレージ
	組織改正・新部署の設置	<ul style="list-style-type: none"> • 「システム開発部」を「パッケージ開発部」及び「企画開発部」に分割 • 「コンサルティング部」「公共ソリューション部」「カスタマーサポート部」を新設
2月	中期経営計画「Vision for 2025」の修正	事業環境の変化や、医療機器の適合資格取得スケジュールの遅延に伴い、目標を再設定
3月	譲渡制限付株式報酬制度の導入	取締役の報酬と株式価値の連動性を高め、株主様との一層の価値共有を促進
	「AAdE-Report」の提供を開始	医療機関と薬局を情報で繋ぐトレーシングレポートサービス
4月	新たな人事制度の導入	<ul style="list-style-type: none"> • 所定労働時間を1日あたり8時間から7.5時間へ • 国内遠隔地・海外移住者を対象としたフルリモート勤務制度の設定
	「Remotalk-Cloud」の提供を開始	診療情報の遠隔共有アプリ
6月	10th World Glaucoma Congress®に「GAP」を出展	視野検査機器「GAP」をRexxam社のOEMブランド「FieldNavigator」の名称で展示
	M&Aセクションの設置	有効な資金使途による業容の拡大を目的に設立
7月	ウェブサイト「サステナビリティ」ページをリニューアル	各種ガイドラインに沿った開示内容の充実

(単位：百万円)





全国国立大学病院のシェア

約75%

400床以上の大規模病院導入率 = 約40%

その他の病院・診療所ユーザー ▶ 1,500以上

※2018年度診療報酬改定に伴い、大規模病院の定義が、500床以上から400床以上へ見直されたため、2023年より400床以上で算出

※2021年通期決算発表分より、売り切り製品（サポートフリー製品）を含めずにユーザー数を算出

参照：厚生労働省 令和3年医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況

（2023年6月末現在）

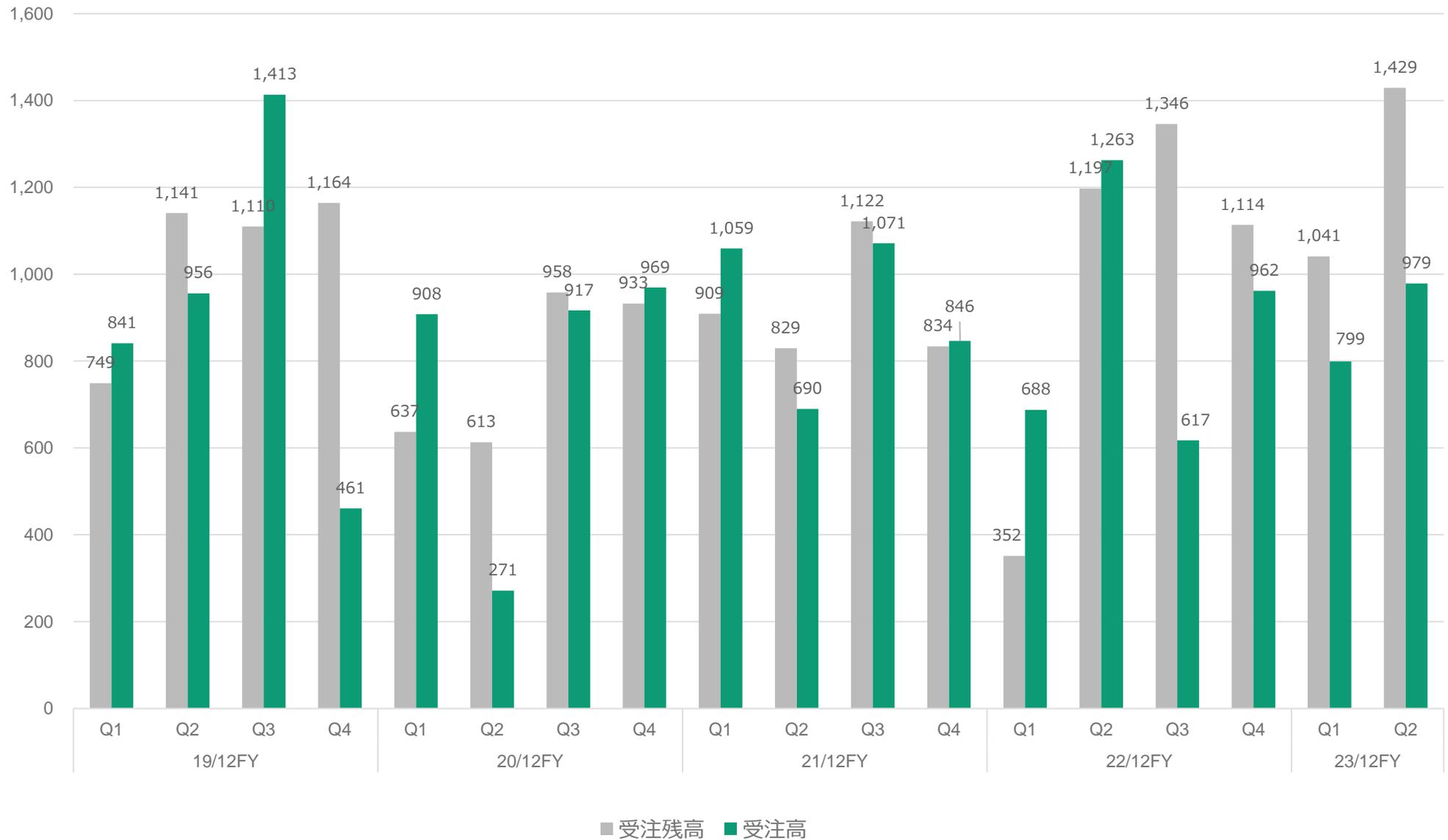
(単位：施設)

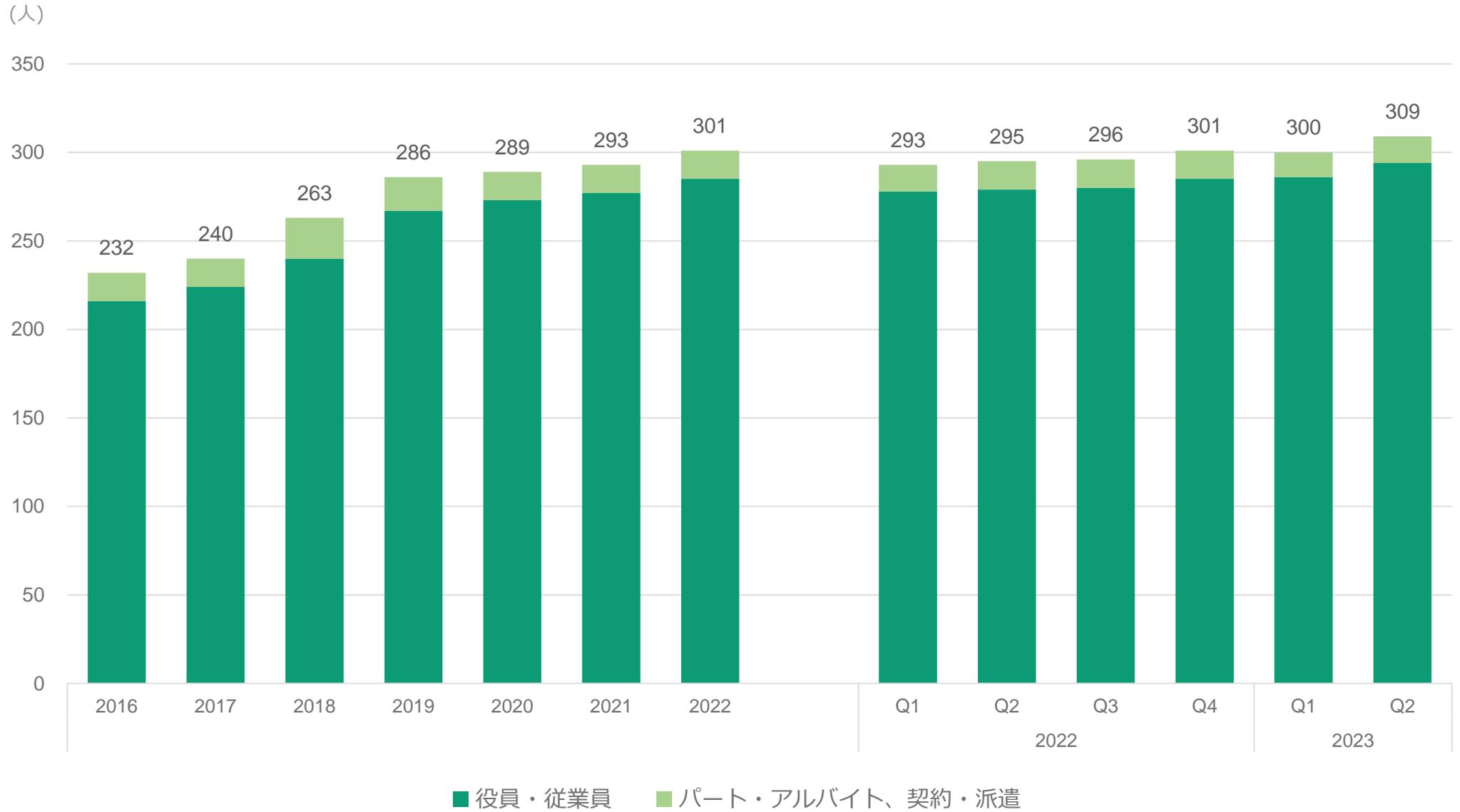
規模	2023年 Q1	2023年 Q2	増加数※
大規模病院（400床以上）	290	289	-1
中規模病院（100～399床）	314	319	+5
小規模病院（20～99床）	82	82	0
診療所（20床未満）	1,188	1,212	+24
その他医療関連施設	19	20	+1
非医療機関（法医学教室や研究所等）	10	10	0
地域包括ケア関連	26	26	0
合計	1,929	1,958	+29

※2018年度診療報酬改定に伴い、大規模病院の定義が500床以上から400床以上へ見直されたため、2023年より400床以上で算出

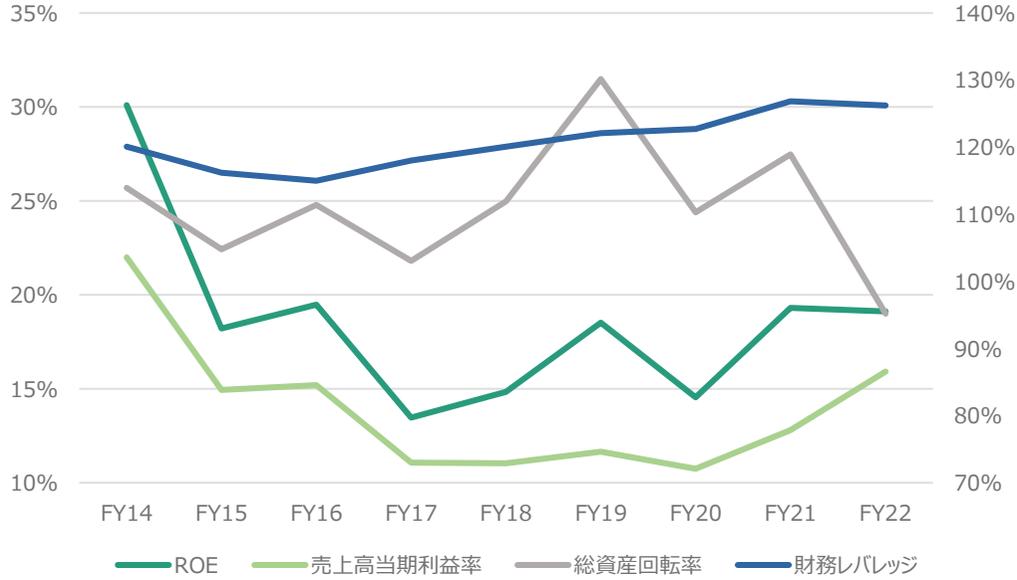
(2023年6月末現在)

(百万円)

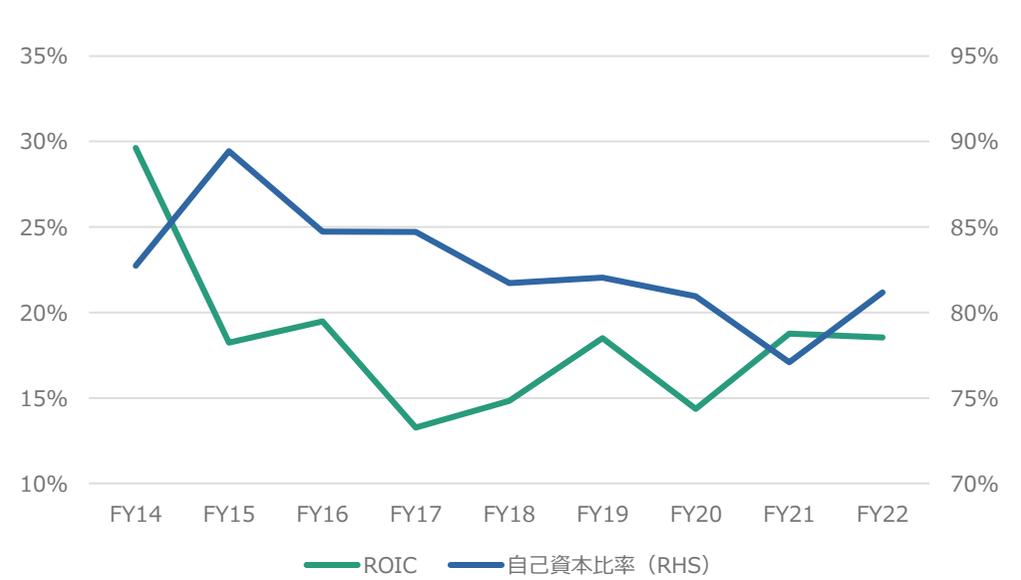




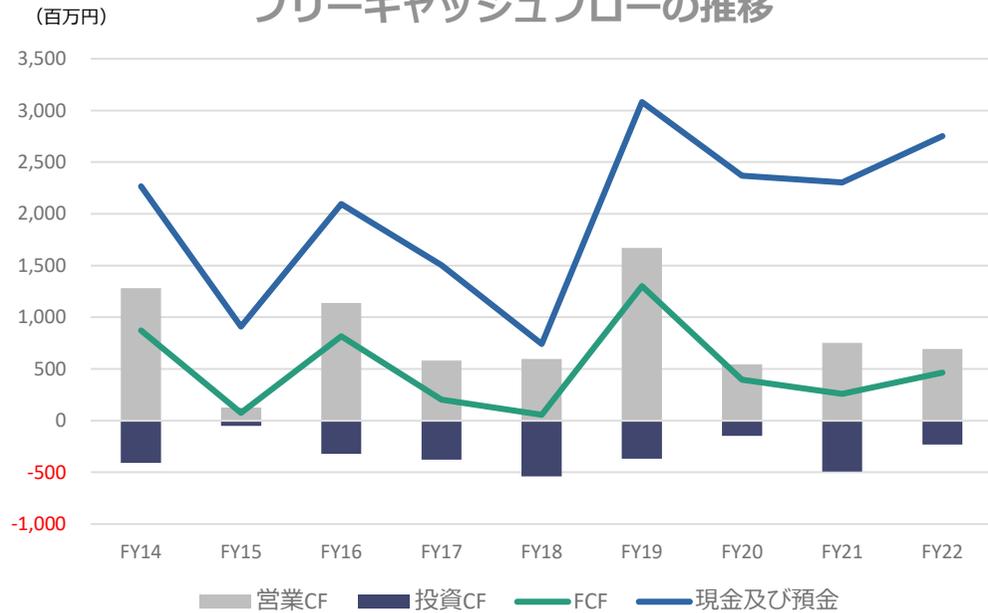
ROEと要素分解



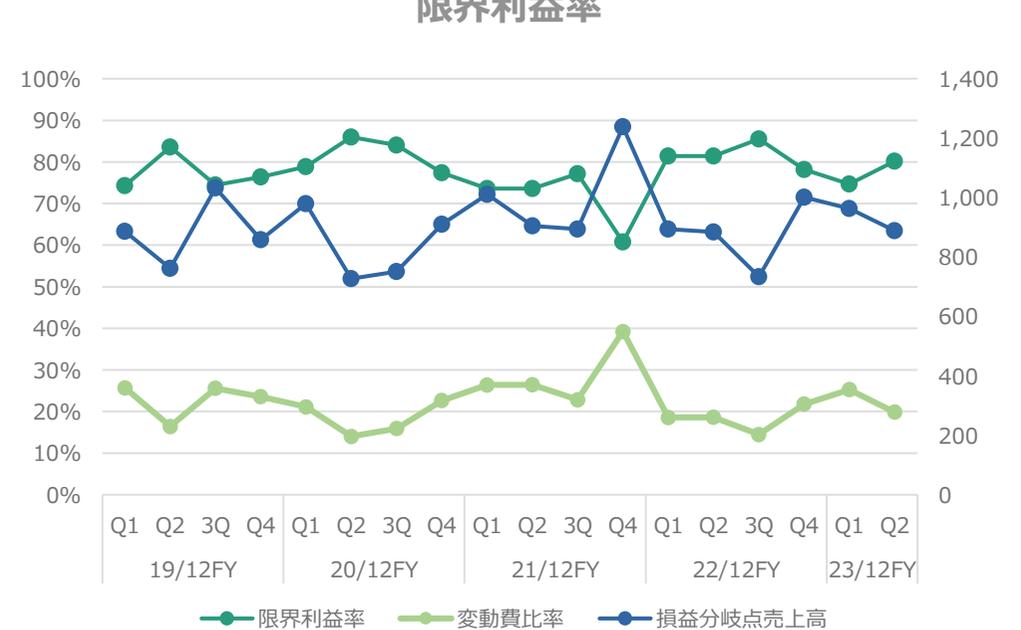
ROIC と 自己資本比率



フリーキャッシュフローの推移



限界利益率



Progressive Software Creators

Always have, Always will.

