

2024年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ファインデックス

2024年8月13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。

- H1計画を上方修正。医療・公共の好調で過去最高のH1売上・収益を達成
- Q2のみで見ると人材投資などにより減益だが、概ね想定内

H1 売上高

YoY **+42.5** %(Q1売上高 YoY **69.7** %)

H1 営業利益

YoY **2.37** 倍(Q1営業利益 YoY **2.99** 倍)

- 期初計画を上回り着地（7月26日に上方修正）
- 大幅な増収に伴い、人件費などのコスト増を吸収
- 人事施策の強化による採用および人材への投資はほぼ計画通りに進捗。従業員数は期初から13名増加

Q2 売上高

YoY **+8.4** %

(10.81億円)

Q2 営業利益

YoY **- 28.2** %

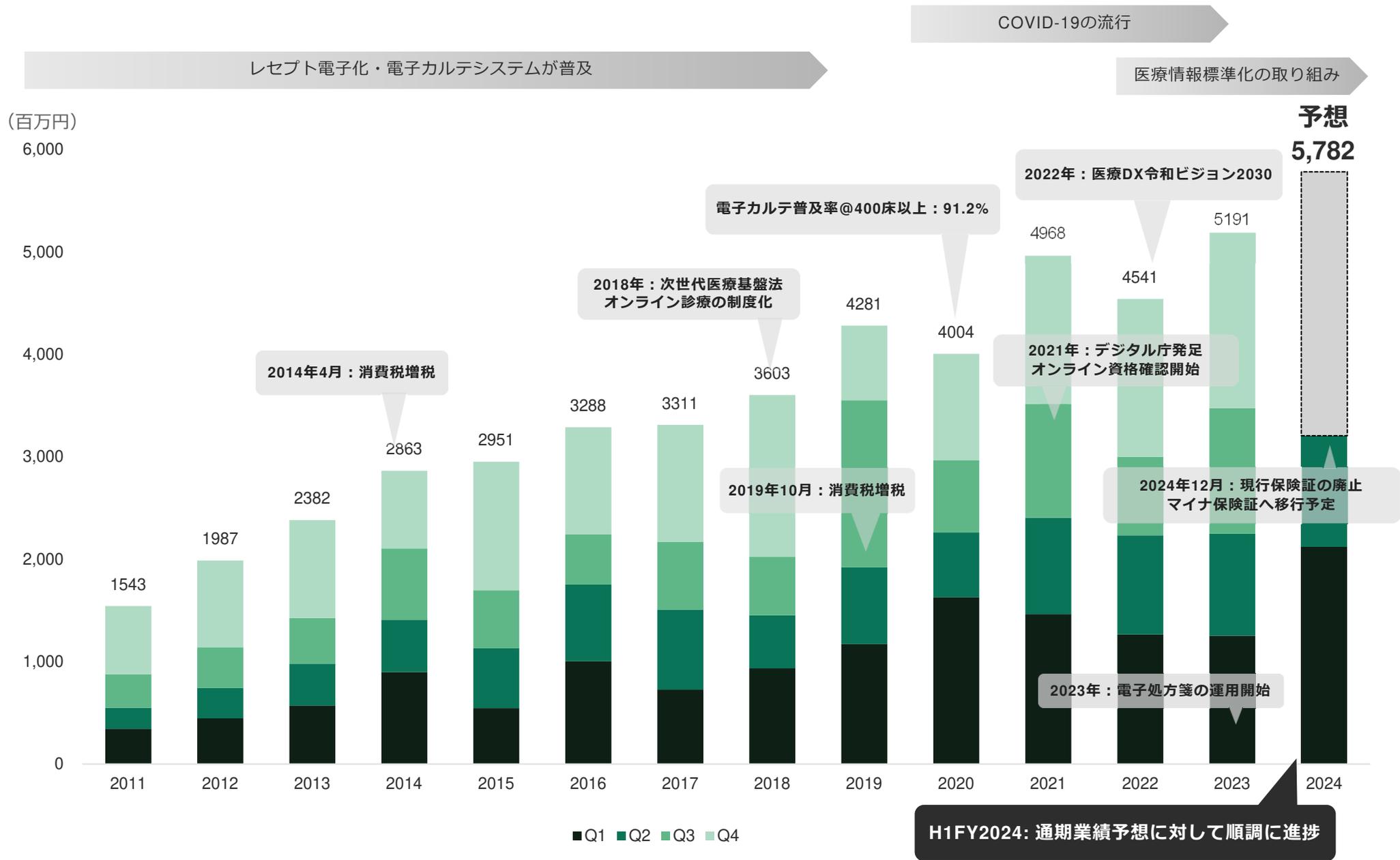
(0.78億円)

- Q2は例年閑散期だが、今年度は売上が過去最高を更新
- Q2営業利益の減益は、人材投資によるところが大きい
が、想定範囲内
- 受注残は11.29億円とまずまずのレベル。YoY21%減と
なったが、QoQでは30.9%増と増加傾向

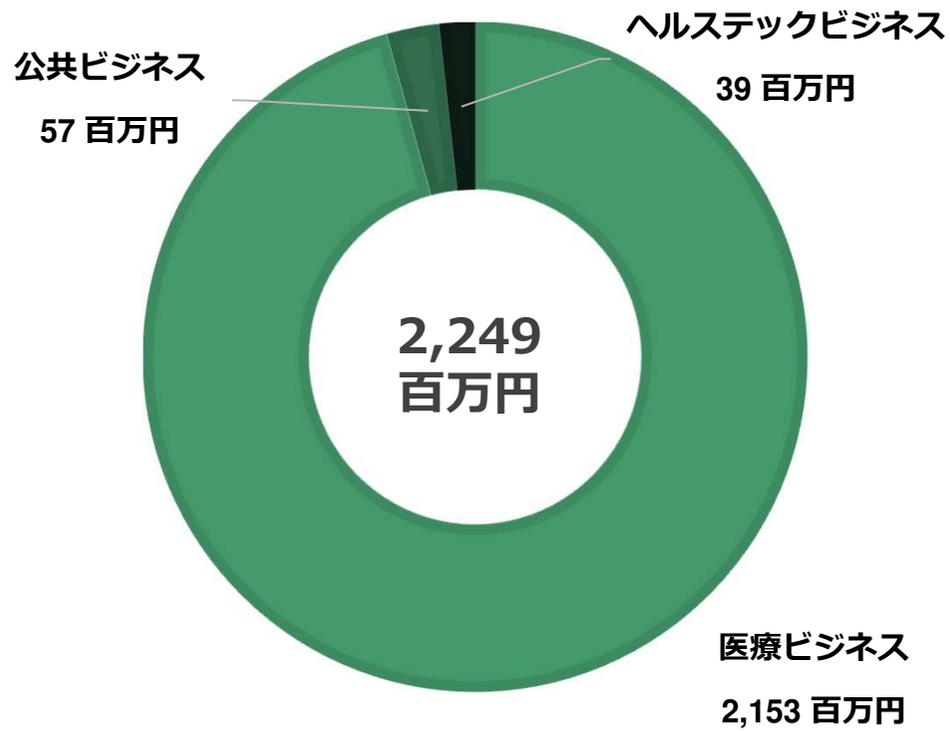
- ・ 医療・公共ビジネスの需要好調を主因に、前年比で大幅増収・増益
- ・ ヘルステックビジネスの減益は販売数の減少・増員や給与引き上げが要因

(百万円)	H1 FY2023	H1 FY2024	YoY	FY2024 業績予想
売上高	2,249	3,205	42.5%	5,782
医療	2,152	3,038	41.4%	-
公共	57	143	152.5%	-
ヘルステック	39	23	△41.6%	-
売上原価	968	1,282	32.4%	-
売上総利益	1,280	1,923	50.2%	-
売上総利益率	56.9%	60.0%	-	-
販管費及び一般管理費	883	982	11.3%	-
営業利益	397	940	136.7%	1,574
医療	469	976	108.1%	-
公共	△11	48	-	-
ヘルステック	△60	△84	-	-
営業利益率	17.7%	29.3%	-	-
経常利益	414	945	128.1%	1,591
親会社株主に帰属する当期純利益	283	701	147.0%	1,097

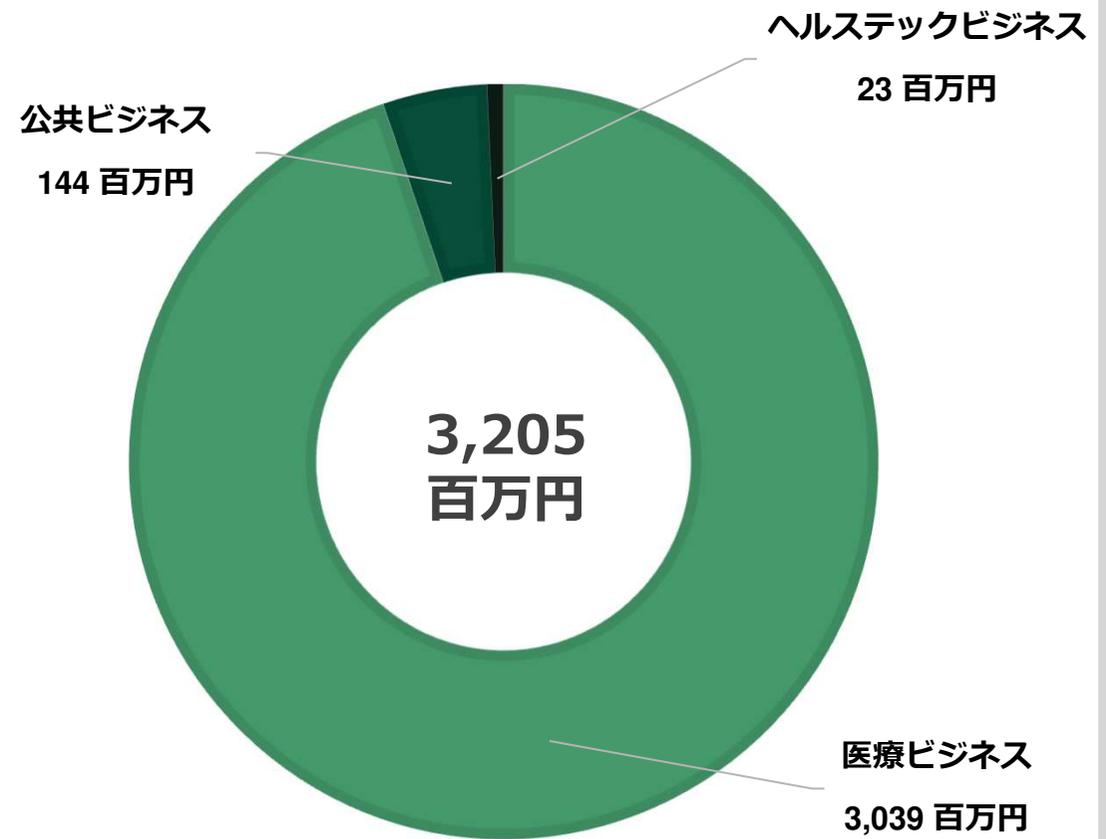
(注) 当期純利益には期中に確定した賃上げ促進税制の適用に伴う法人税等の調整が含まれる



H1FY2023



H1FY2024



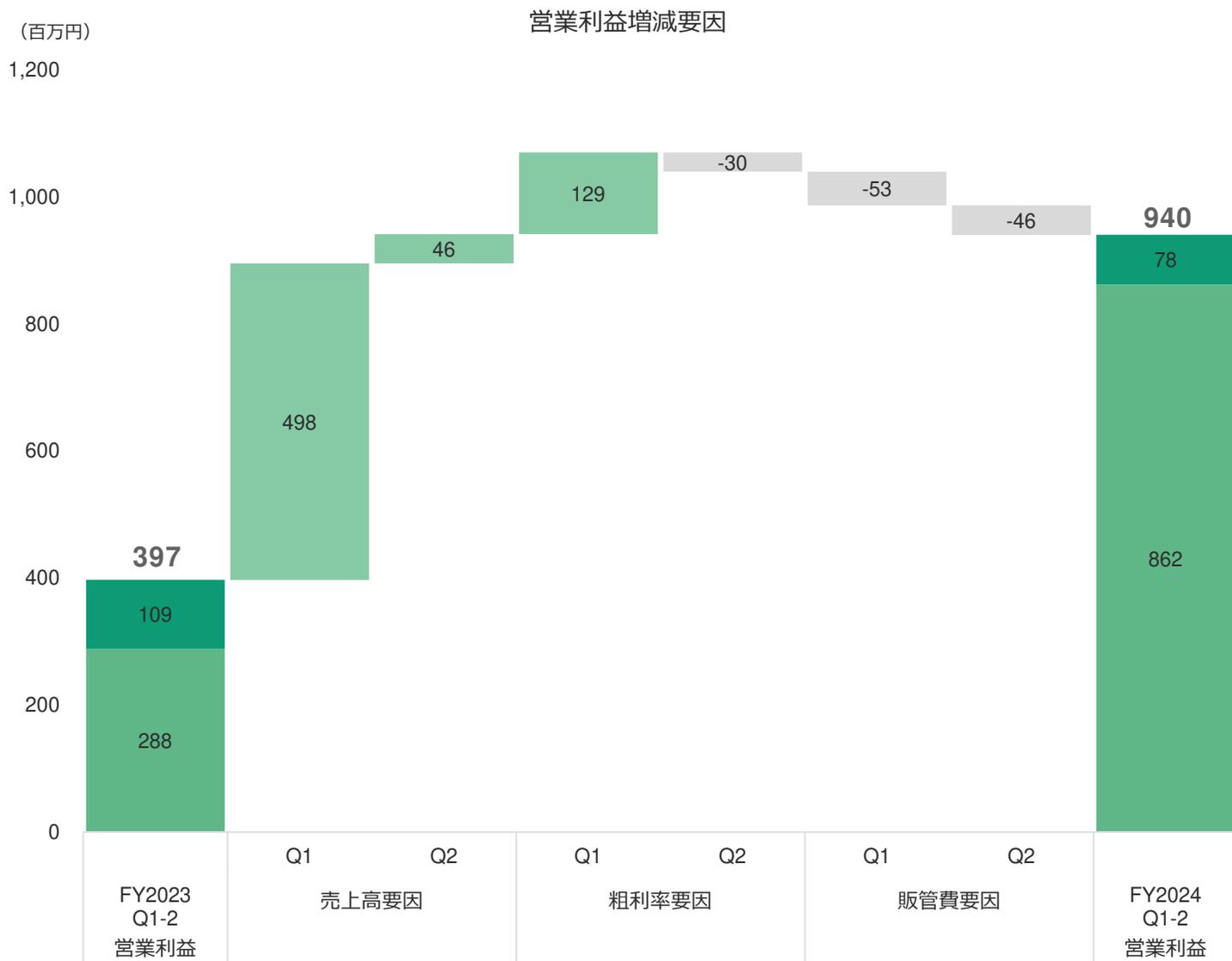
貸借対照表の状況

- 債務回収で現預金が大幅に増加。現預金の活用への課題感は強い
- 自己資本比率は83.2%と健全性を維持

(百万円)	FY2023	H1 FY2024	増減額
貸借対照表			
現金及び預金	2,693	4,435	1,742
受取手形、売掛金、契約資産	1,924	735	△1,188
商品及び製品・仕掛品	221	125	△95
原材料及び貯蔵品	118	116	△1
その他	50	55	5
流動資産合計	5,006	5,468	461
有形固定資産	89	89	0
無形固定資産	290	296	5
うちソフトウェア	290	295	5
投資その他の資産	547	560	12
資産合計	5,934	6,414	479
流動負債合計	772	797	25
固定負債	316	270	△45
(うち長短有利子負債)	0	0	0
負債合計	1,088	1,068	△20
純資産	4,845	5,345	499
株主資本	4,844	5,331	486
負債純資産合計	5,934	6,414	479

- 過去の利益の蓄積、及びQ1末の売上債権等の回収が進んだことにより、現金及び預金が44億円まで増加。なお、債権等の回収条件の変更はない
- M&Aを含む資本の有効活用を主要な課題として認識

- Q1の増収効果と粗利改善効果が大きい
- Q2は原価と販管費中の人件費の増加が影響しYoY減益

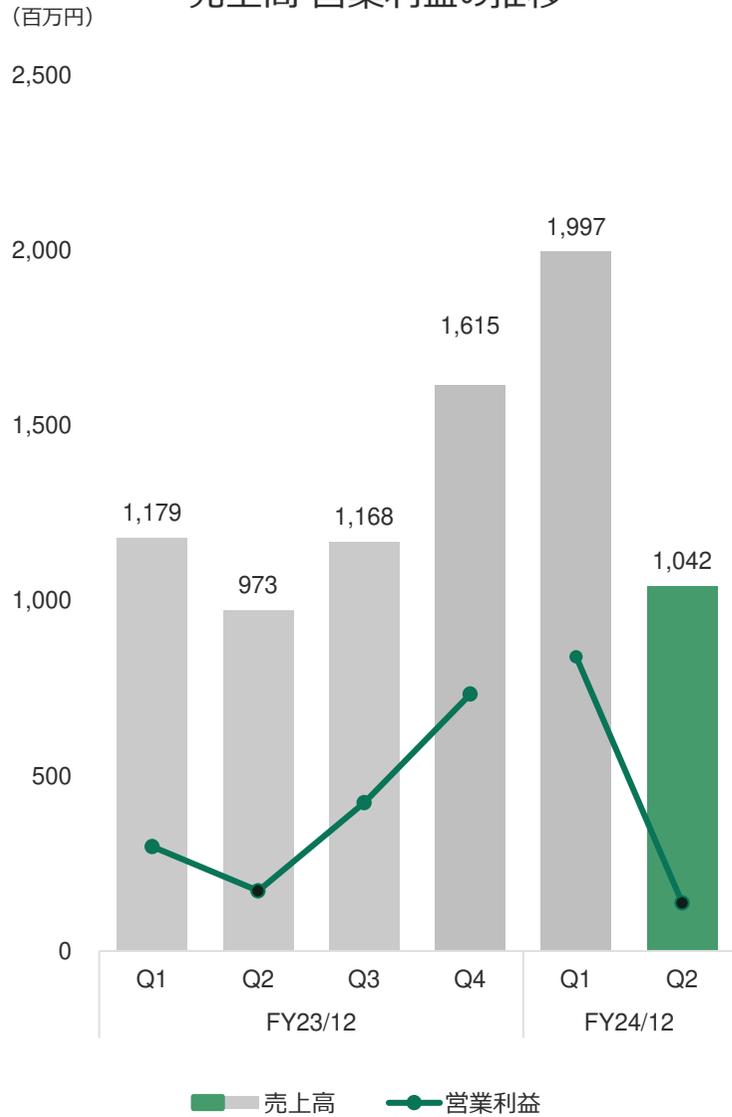


- Q2では大型案件による仕入増、労務費の増加により粗利益がわずかに低下
- 採用強化や給与の引き上げなどに伴い人件費が増加
- H1の原価及び販管費中の人件費は11.24億円（YoY12.4%）増
- 販管費の増加はコントロールの範囲内と判断

（注）人件費は売上原価中の労務費、販管費中の役員報酬、給与手当及び時間外、株式報酬費用、法定福利費、福利厚生費、採用教育費

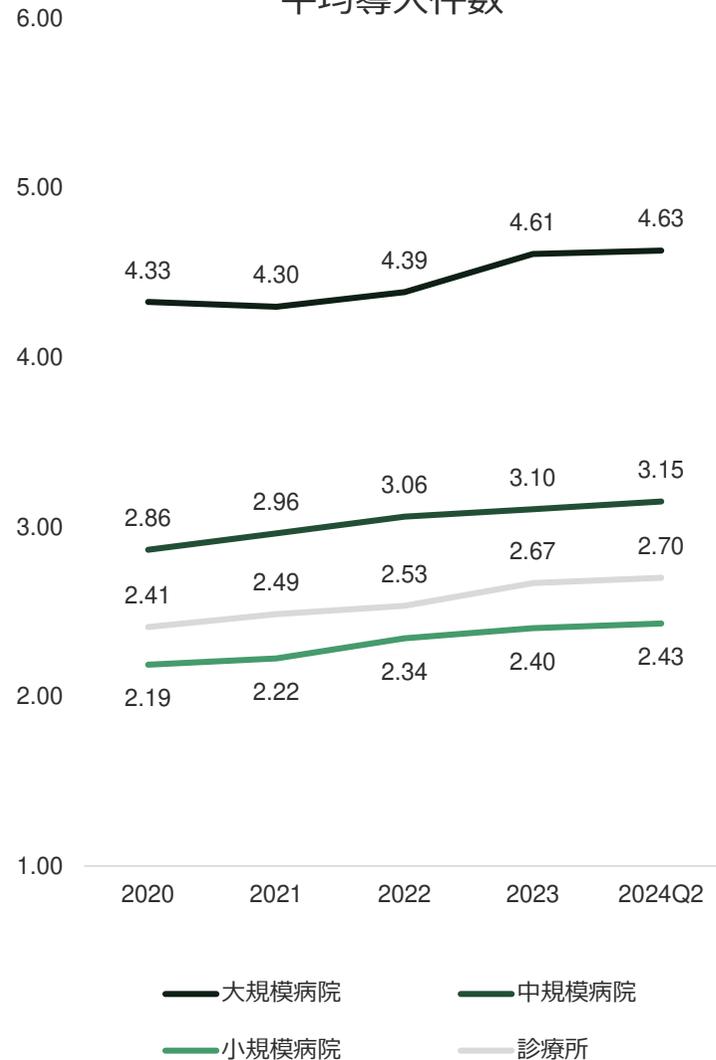
- 需要の好調により過去最高の収益を達成するも計画の範囲内
- 生成AIを利用したソリューションや、クラウド対応の新製品をリリース

売上高 営業利益の推移



1 施設当たりパッケージ

平均導入件数

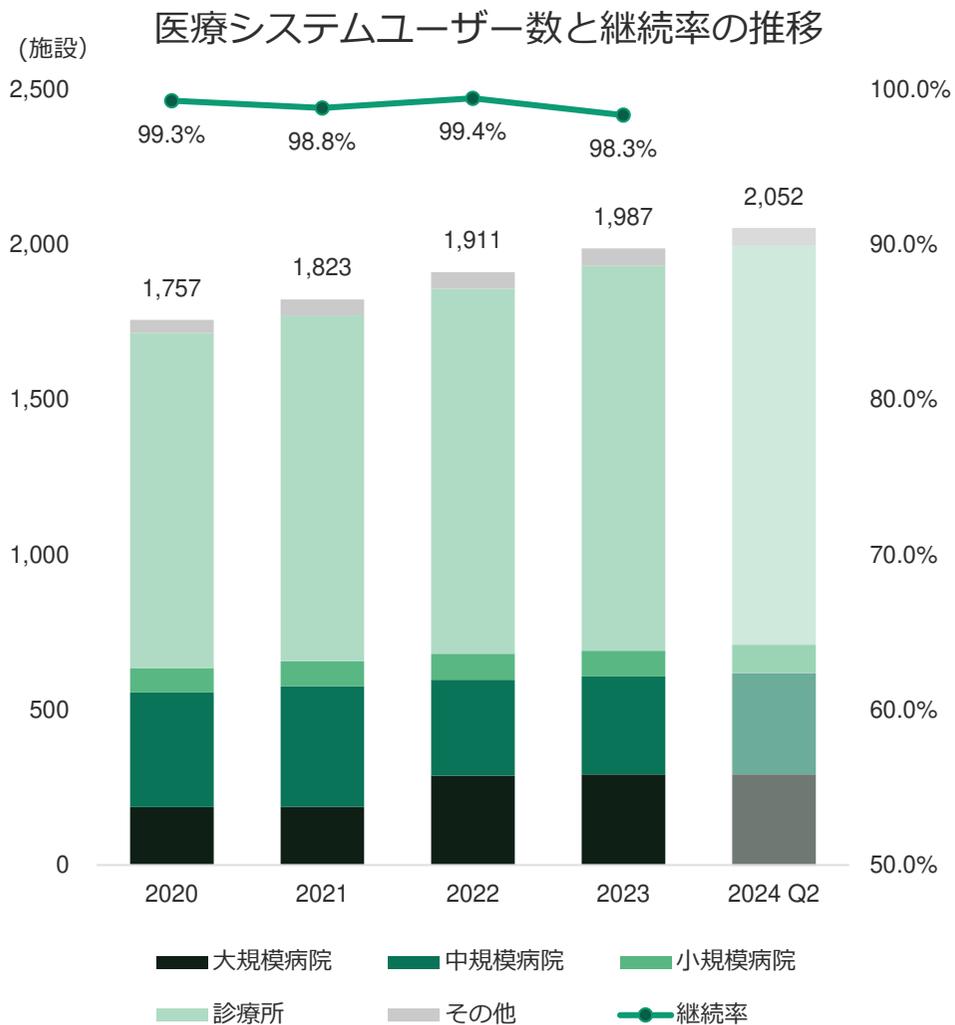


- Q2は例年閑散期。年末・次期リプレイスに向けた営業活動と、SE体制の構築に専念
- 新製品の開発プロジェクトも複数進行中
- コンサルティング部がコンスタントに案件受注
- 現在提案中の値上げへの抵抗はほとんどない
- 既存顧客へのクロスセル販売を引き続き進める
- 子会社フィッティングクラウドが、生成AIを用いた業務省力化を支援するソリューション「CocktailAI」をリリース
- 専門病院・診療所を対象に、診断書等文書作成サービス「DocuMaker Cloud」の提供を開始

今後の主要な取り組み

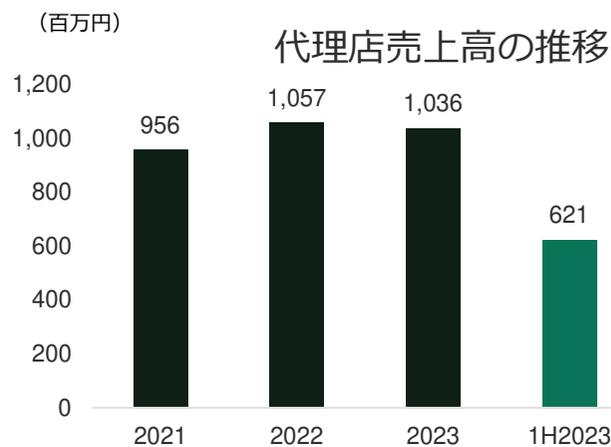
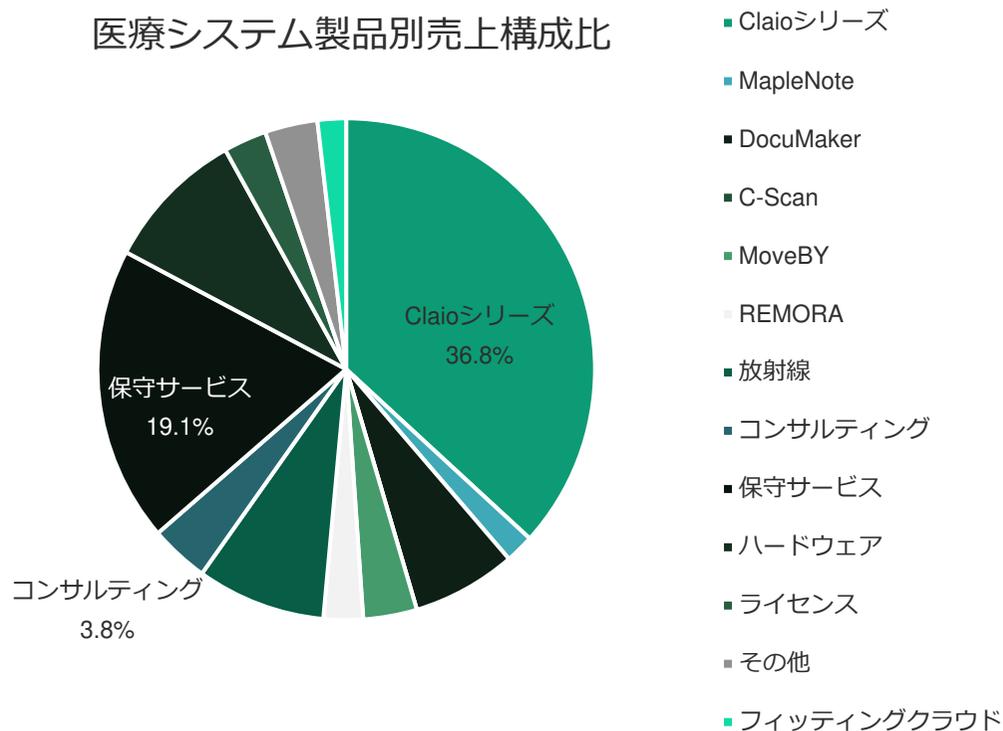
- クラウドサービスの拡充
- 営業・広報連携の深化によるプロモーション強化

- 導入施設数は着実に増加
- クロスセル戦略により、各種製品・サービスをバランス良く受注



※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

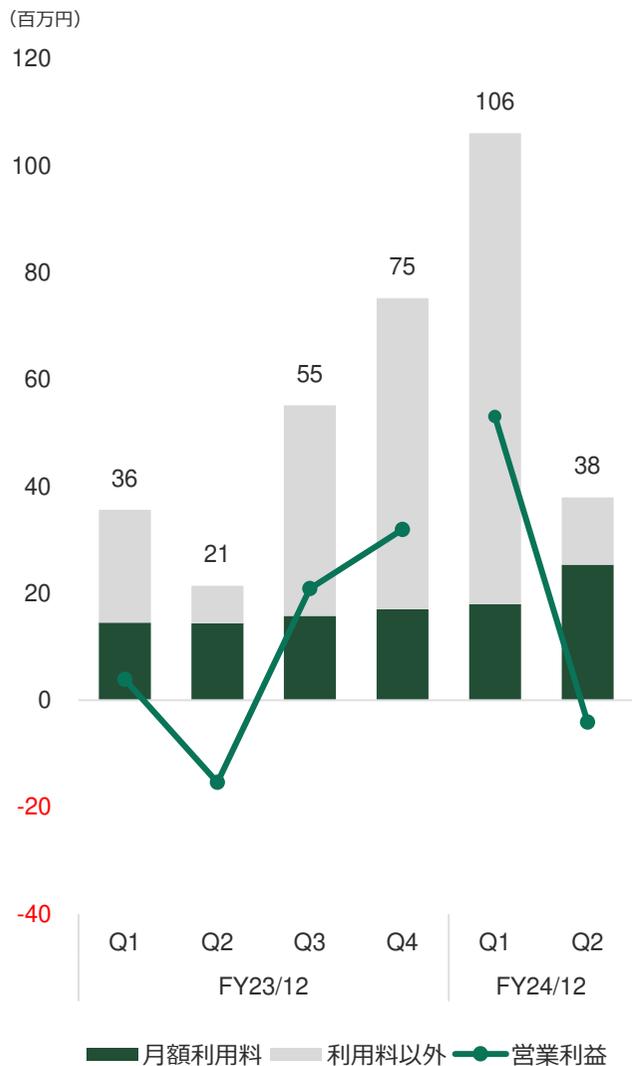
医療システム製品別売上構成比



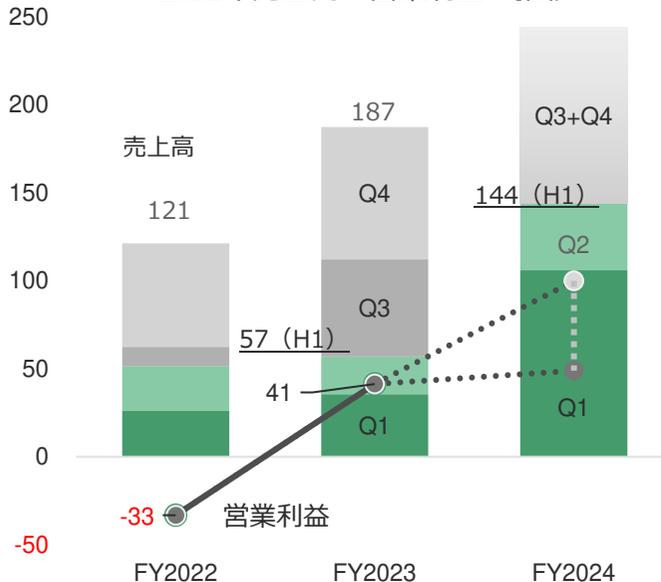
※2022年度までは現・公共ビジネスを含む

- 需要が持続・拡大し、更なる事業成長が期待される
- 県庁への導入実績が同規模自治体の案件獲得に繋がる好循環に

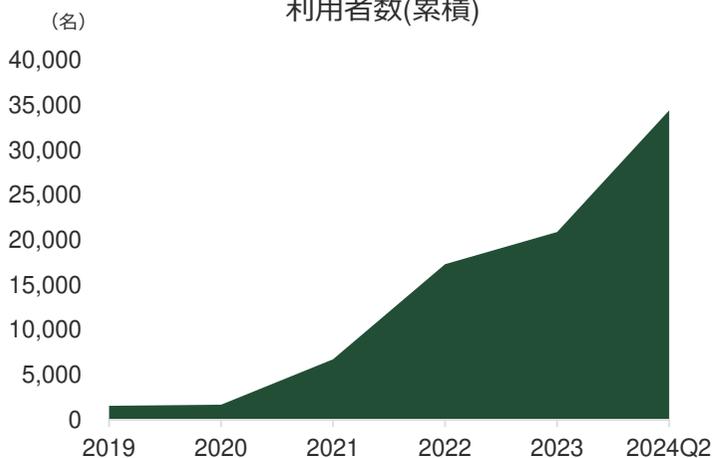
売上高とその内訳、営業利益の推移



過去2年売上高、営業利益の推移



利用者数(累積)



※月額利用・一括購入双方を含む

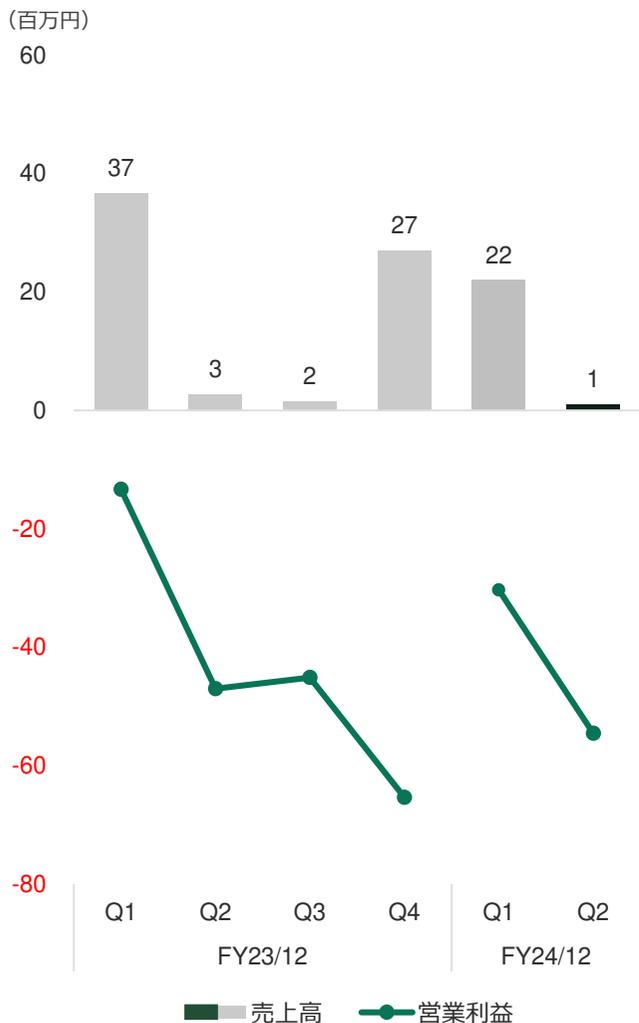
- Q2の新規稼働数は自治体パッケージが10件、医療機関パッケージが1件
- 導入施設数は累計で47件。サービス開始以来の解約数は0件
- 受注残は前年同期比で72.7%
- 大規模施設へのクロスセルを開始
- 月額利用収入は前年同期比で1.8倍
- 代理店候補先の問い合わせが増加。販売体制の整備と強化

今後の主要な取り組み

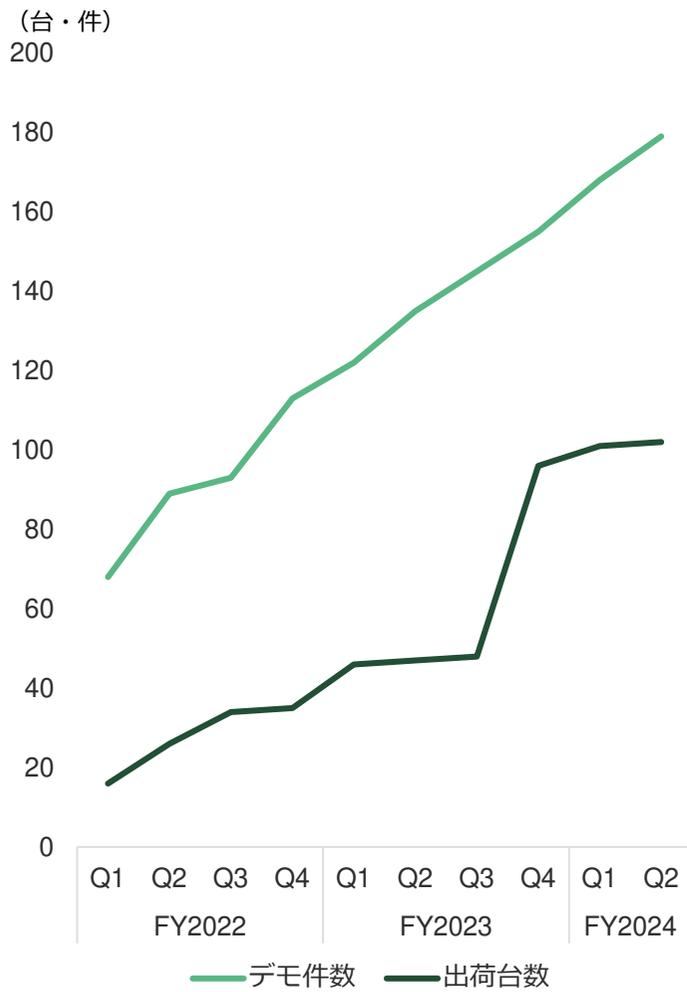
- 事業拡大を見据え、人材の採用と育成の強化を通じて社内リソースを拡充
- 代理店の新規開拓と連携先の強化を推進
- 引き続き大規模組織をターゲットに販路を広げる

- メディア露出や学術誌への論文掲載など好材料が揃う
- 海外販売の取り組みも継続中、ASEAN地域での販路開拓を狙う

売上高、営業利益の推移



GAP/GAP-screener
累計出荷台数とデモ累積件数



※デモ件数は当社実施分のみを集計

国内

- Q2のGAP出荷数は1台
- 京都大学との、GAPの性能に関する共同研究結果が、米国眼科学術誌に掲載
- 眼科専門誌への記事掲載やメディアへの露出などに伴う問い合わせが増加
- 販売代理店への勉強会を継続

海外

- ASEAN地域での販売について医療機器商社と現地にてマーケット調査中
- 下期のロット出荷に向けてレクザム社と調整中

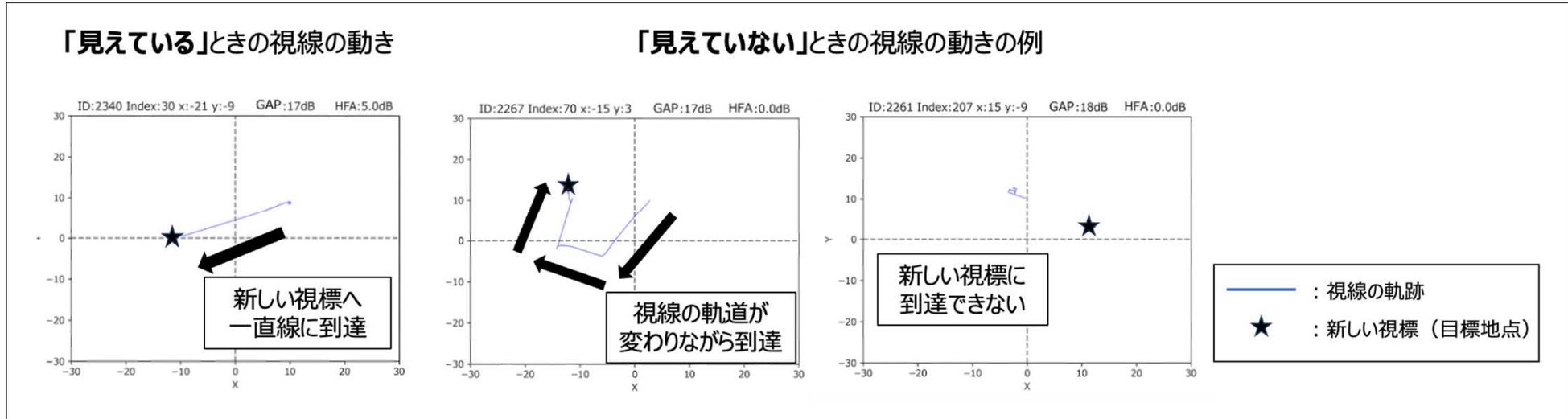
今後の主要な取り組み

- 白内障の診断ツールである、コントラスト感度検査の実装へ向けたR&Dを推進
- MCI（軽度認知障害）の発見にも有用なことから、AMEDのプロジェクトに採択。他、精神疾患や脳疾患の検査にも転用の可能性

論文概要：

GAPと、現在最も一般的に使用されているハンフリー自動視野計（HFA）の検査結果を比較しGAPの性能を評価した結果、高い相関性があることが認められる

※ 論文より抜粋：視線分析による、「見えたかどうか」の判定 図

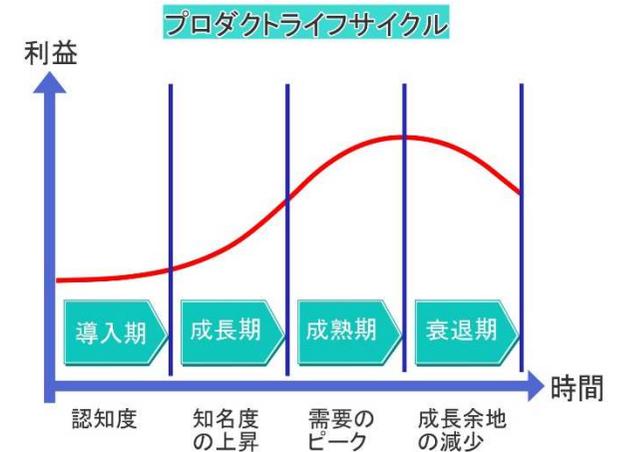


GAPの販売進捗：

GAPの正確性が客観的かつ学術的に認められたことが、GAPの認知度向上や性能保証となり、販促活動に徐々に貢献。メディア露出の機会も増加。

導入事例の公開等、利用者・患者の声もGAPへの好意的な評価が目立つ

海外出荷は計画から大きく遅れているものの、下期のロット出荷に向けてレクザム社と調整中



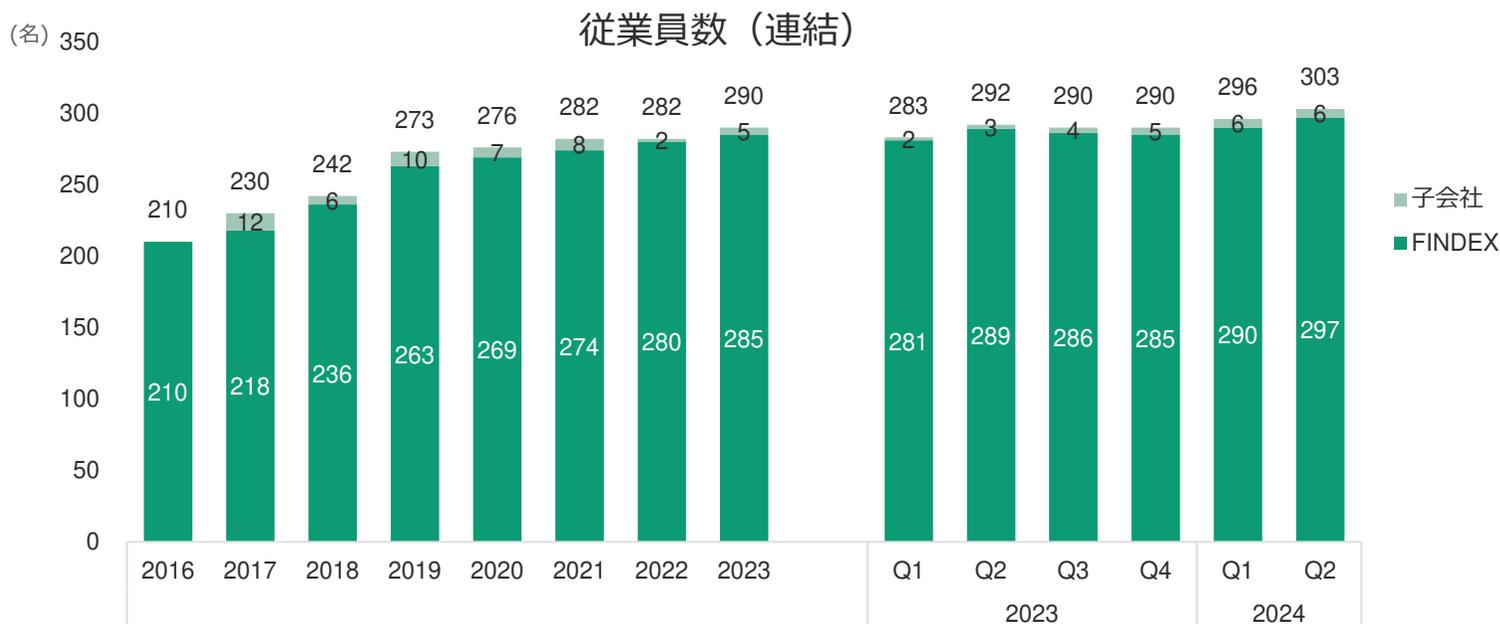
FY2024
通期業績・配当予想

- H1進捗率は高水準だが、概ね計画の範囲内
- 中長期的成長を見据えた人件費の増加に伴い、利益の伸び幅は通期で限定的に

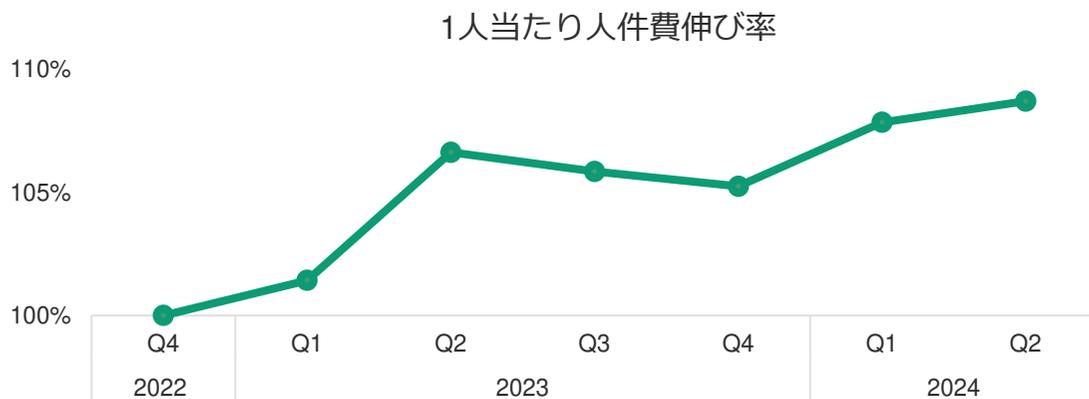
(百万円)	FY2023 実績	FY2024 予想	YoY	H1 FY2024 通期予想進捗率
売上高	5,191	5,782	+11.4%	55.4%
営業利益	1,496	1,574	+5.2%	59.7%
経常利益	1,527	1,591	+4.2%	59.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,059	1,097	+3.6%	63.9%
1株あたり配当金額（予定）				
中間配当（円）	4.00	7.00	-	-
期末配当（円）	9.00	8.00	-	-
年間配当金額（円）	13.00	15.00	-	-

従業員数の推移と 人材投資の進捗

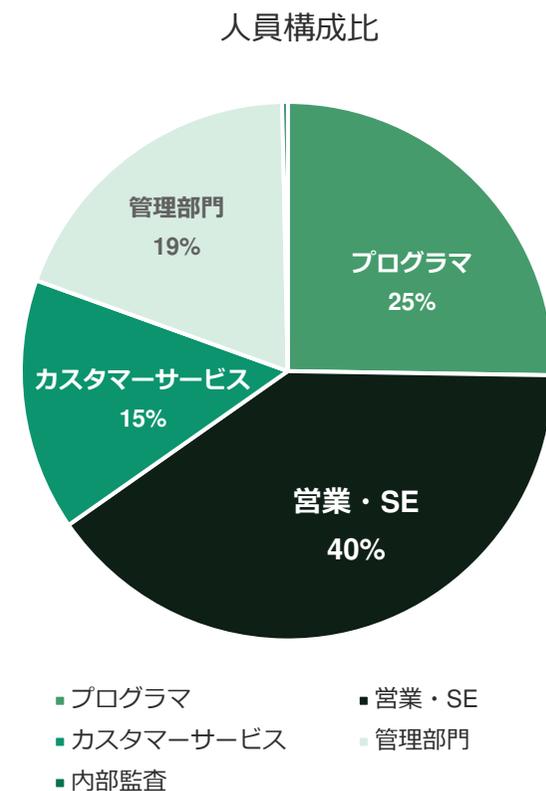
- 人事施策の強化による採用および人材への投資は順調に推移
- 従業員数は期初から連結で13名増。通期では20名を計画
- 1人当たり年間人件費はYoY6.0%を想定



* 2021年に連結子会社フィッティングクラウトを設立
 * 2022年よりEMC Healthcareが連結範囲から除外
 * 正社員の人員数を記載。取締役・派遣・パート・アルバイト等を除く



* FY2022Q4時点を基準とし指数化
 * 1人当たり人件費はJ-ESOP・残業代を除いた、賃金給与+福利厚生費等で算出



(2024年6月末現在)

- 生産性の向上と販売力の強化により、利益の安定的な成長を実現
- 中長期的な企業価値向上や成長を見据えた人材への積極的投資
- 他、M&Aの検討をはじめ業容拡大のための各種施策を実行

医療ビジネス

- ✓ 人件費の上昇への対応
 - 積極的な採用と雇用維持
 - クラウド製品の大規模病院への展開を加速
- ✓ 適切な価格改定
- ✓ クロスセル戦略の推進
- × 海外でのClaiio販売の本格化 ⇒ 豊田通商の協業先であるインドの医療システムベンダーが他資本に買収され、販売・保守体制の見通しが不明瞭になったためプロジェクトの一旦撤退
 - 医療情報コンサルティングを他業種にも展開

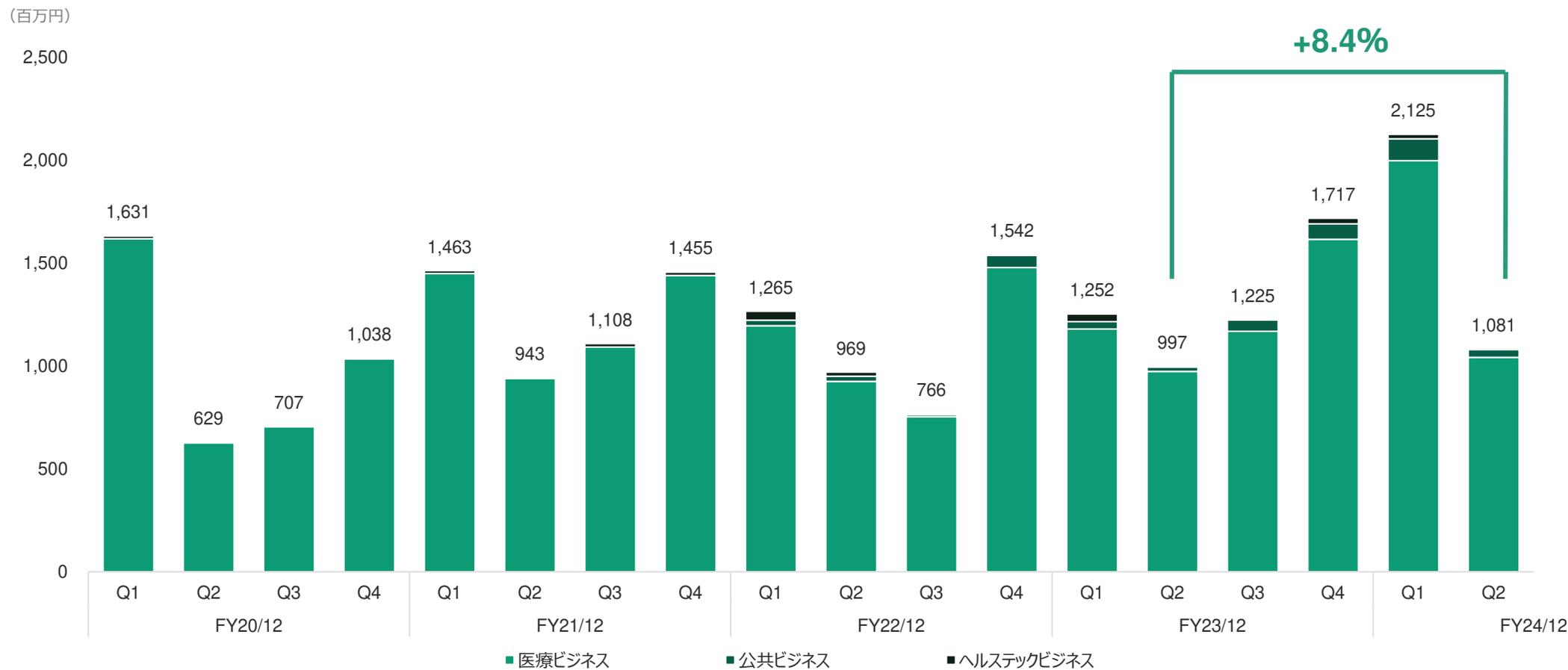
公共ビジネス

- 事業拡大に伴う更なる人材の確保
- 本格的な中規模案件の開拓へむけた代理店・パートナーとの関係構築
- 他社システムとの連携強化
- 利用者の増加に伴い、サポート体制を強化
- ✓ 大規模施設への導入でノウハウを蓄積
- ✓ ユーザーファーストで製品機能を強化

ヘルステックビジネス

- 新技術ゆえの悩み：認知度、製品理解度の向上施策、イノベーター開拓の必要性
- ✓ 検査を実施する医療者に使いやすいインターフェースや、使用時のガイド機能を追加
- 新しい検査機能を製品へ追加し、臨床検査を開始
- 代理店の販売員育成など、販売体制の再構築
- インド・ASEAN地域での販売のための各種取り組み
- ✓ 学術誌への論文掲載

參考資料

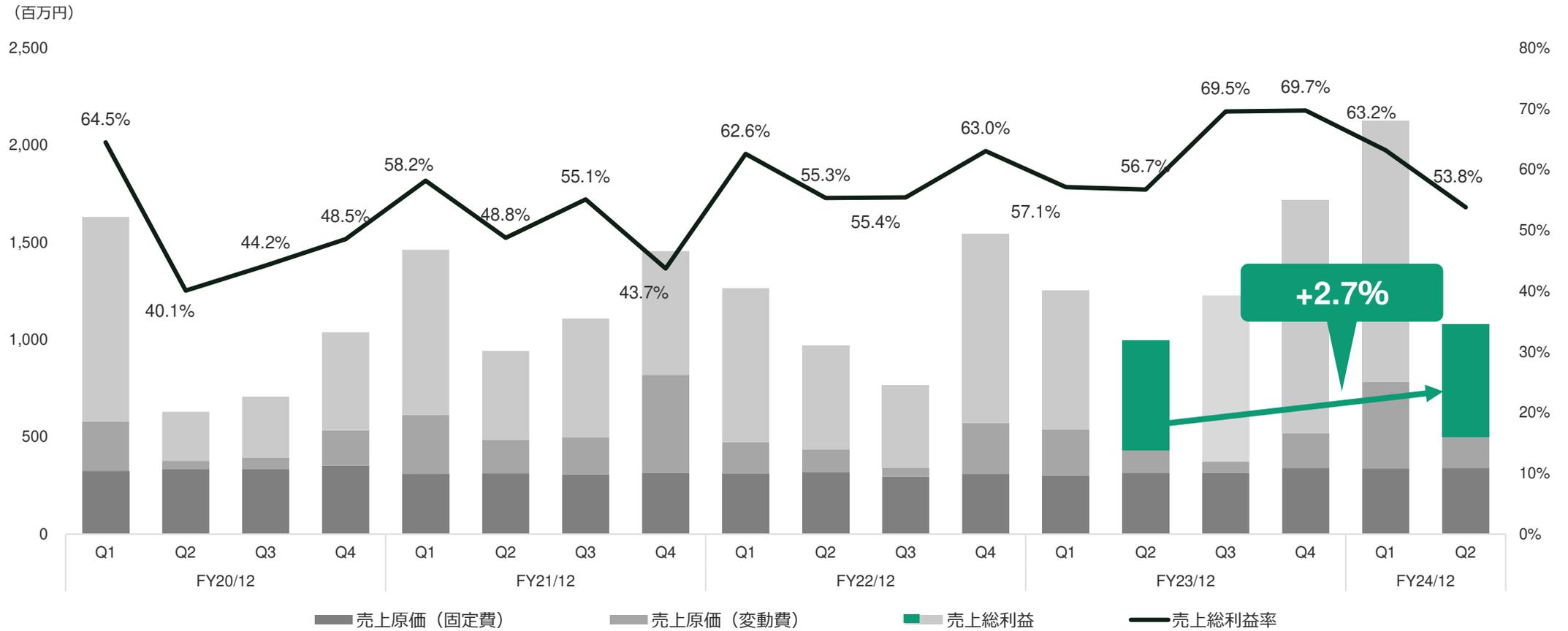


- ・ H1の売上高は前年を上回る
- ・ 牽引役は主カの医療ビジネス
- ・ 公共ビジネスの売上高はYoY 77%の増収
- ・ 医師の働き方改善や、病院内オペレーション効率化に向けた診療支援システムへの投資意欲が高かった

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

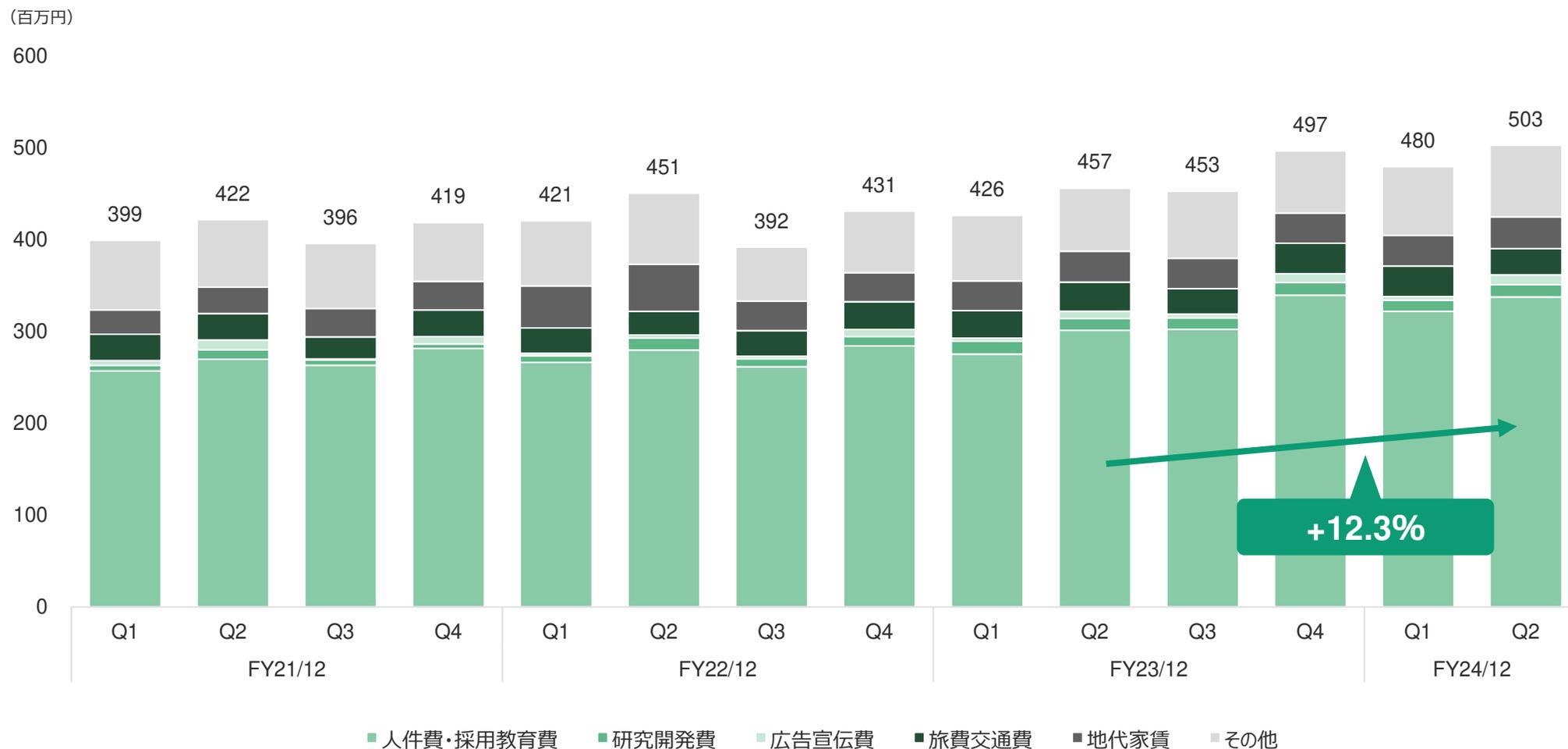
※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期にセグメントを遡及して修正。公共ビジネスは21/12期以前は医療ビジネスに包含。数値は未監査

四半期売上総利益率と売上原価（固定/変動費）の推移

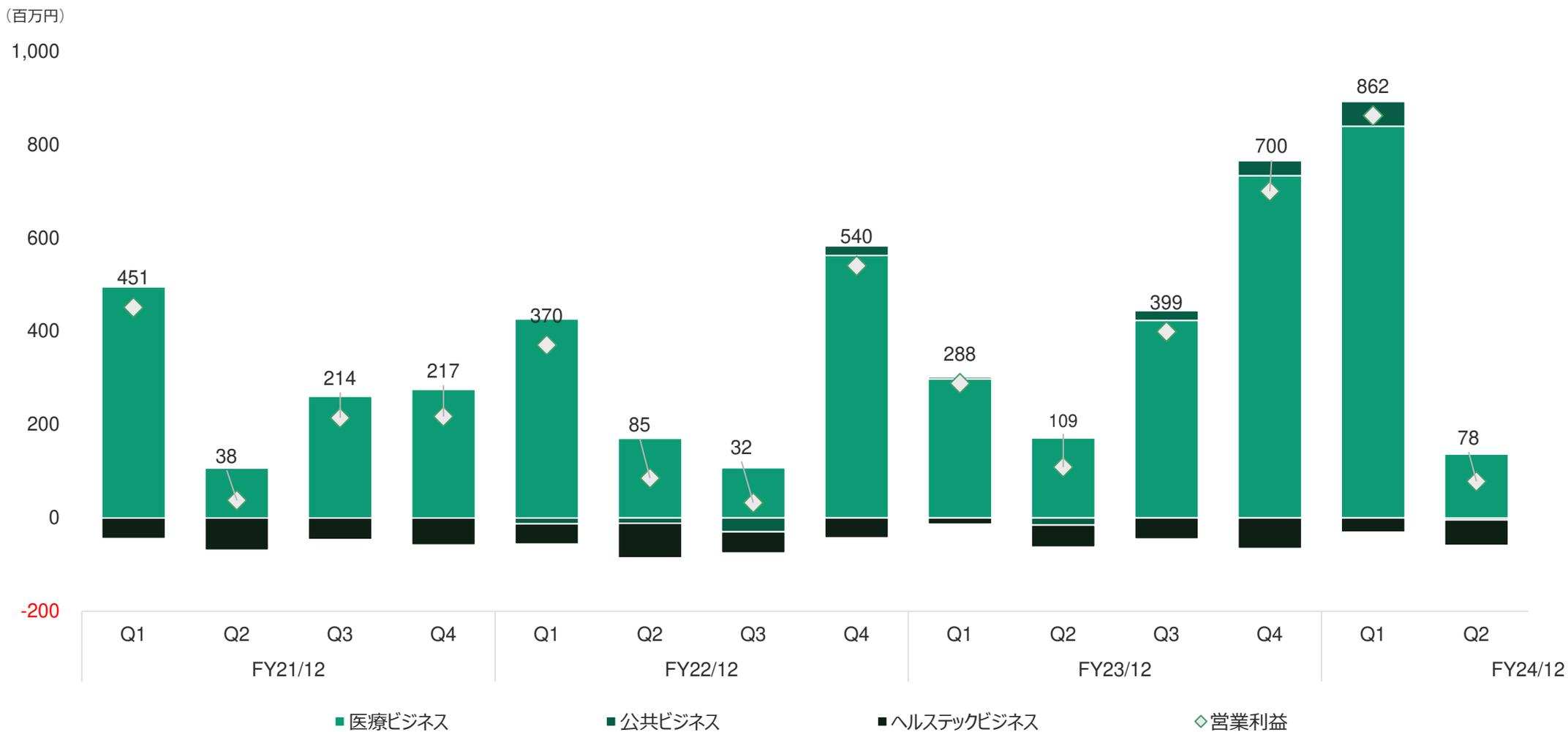


- 固定費原価の変化は大きくないが、大型案件による仕入高や労務費などの変動費が増加
- 医療ビジネスにおいては、引き続き収益性の高いクロスセルやコンサルティング事業の拡大、パッケージ販売が好調

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用



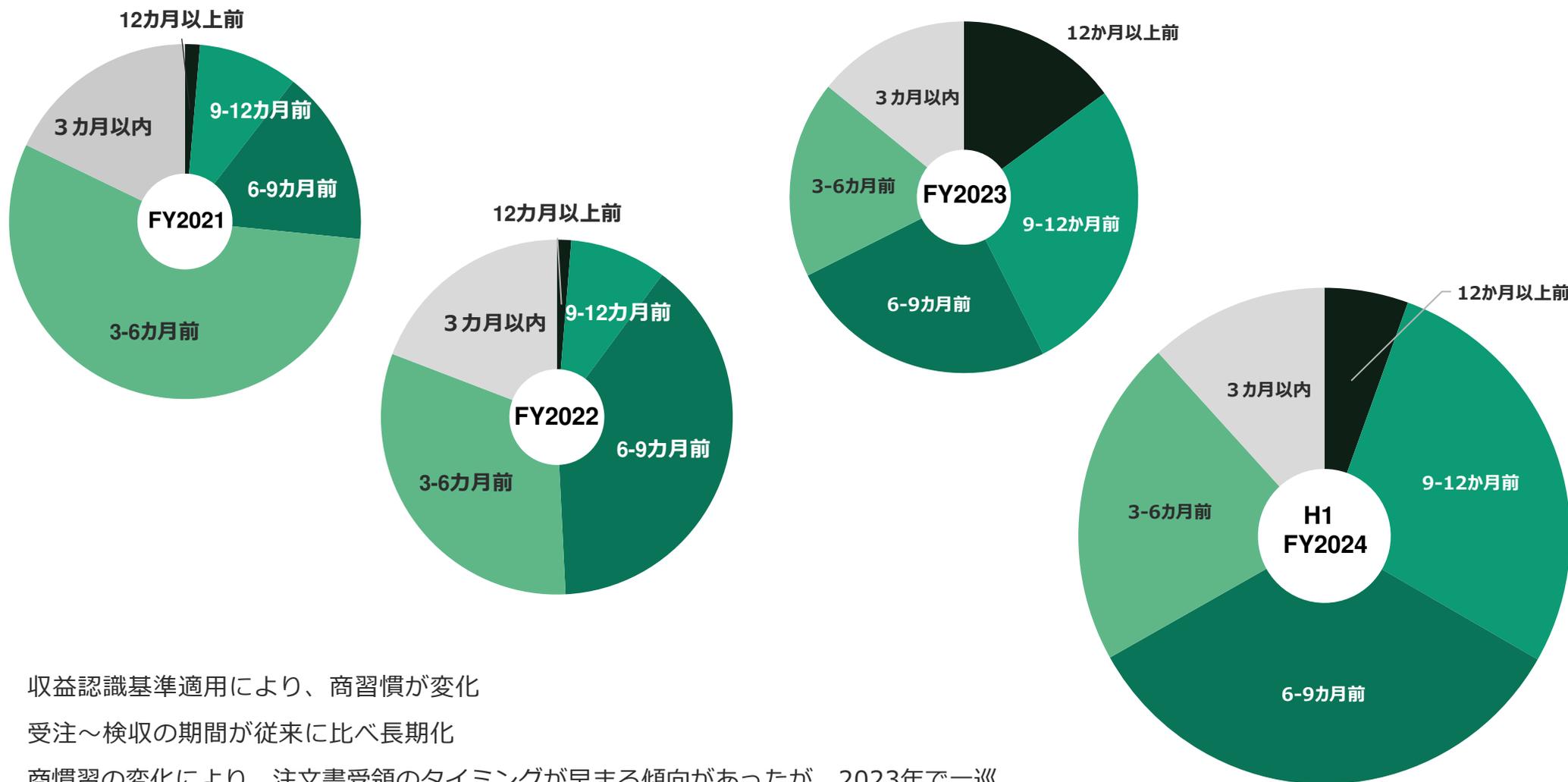
- 採用強化に伴い、人件費や採用費用が増加
- 人件費・採用教育費はYoYで12.3%増加
- Q2FY2024の社員数(連結)は、役員・有期雇用労働者を含め329人



※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

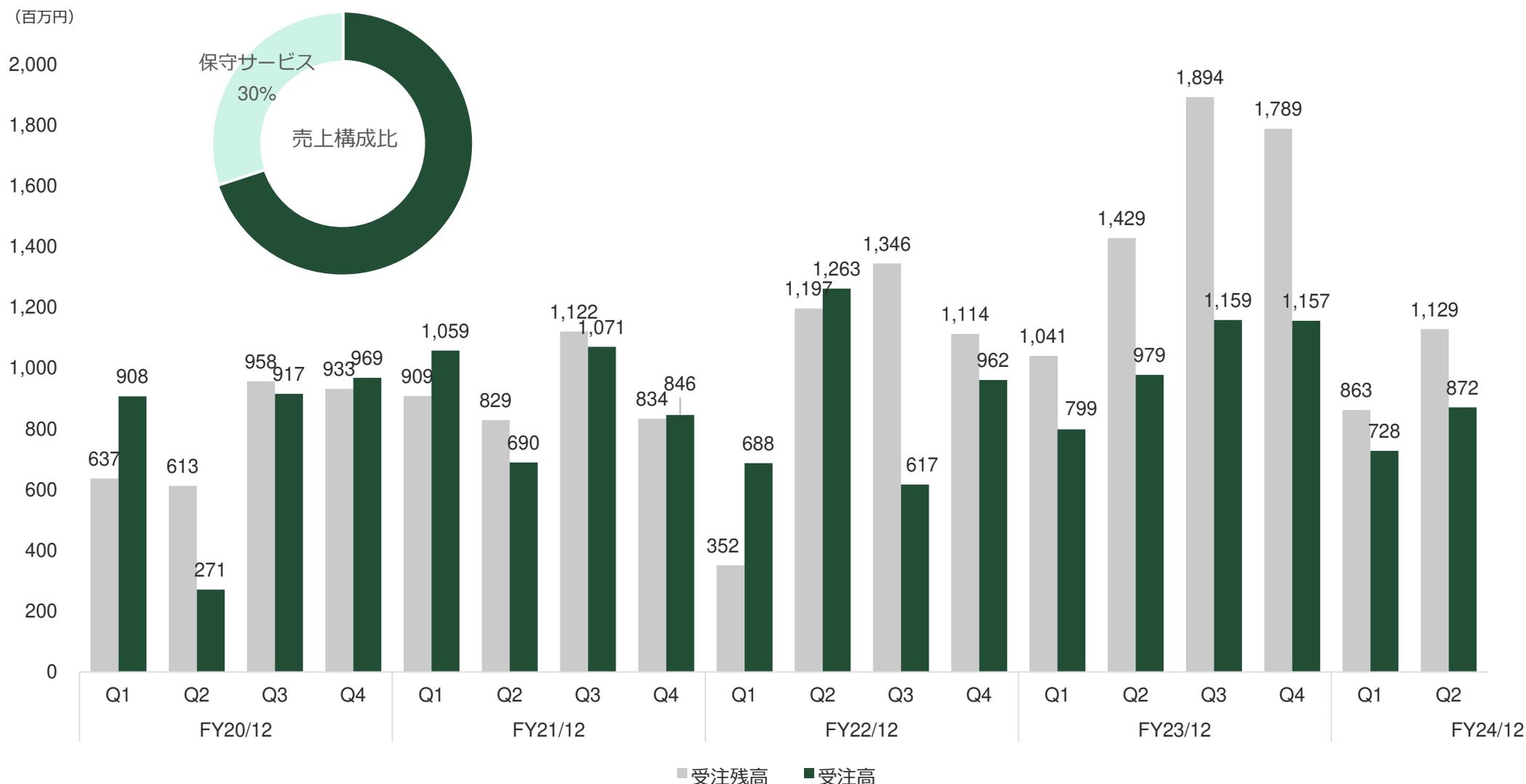
※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期にセグメントを遡及して修正。公共ビジネスは21/12期以前は医療ビジネスに包含。数値は未監査

受注時期別の売上高構成比推移



- 収益認識基準適用により、商習慣が変化
- 受注～検収の期間が従来に比べ長期化
- 商慣習の変化により、注文書受領のタイミングが早まる傾向があったが、2023年で一巡

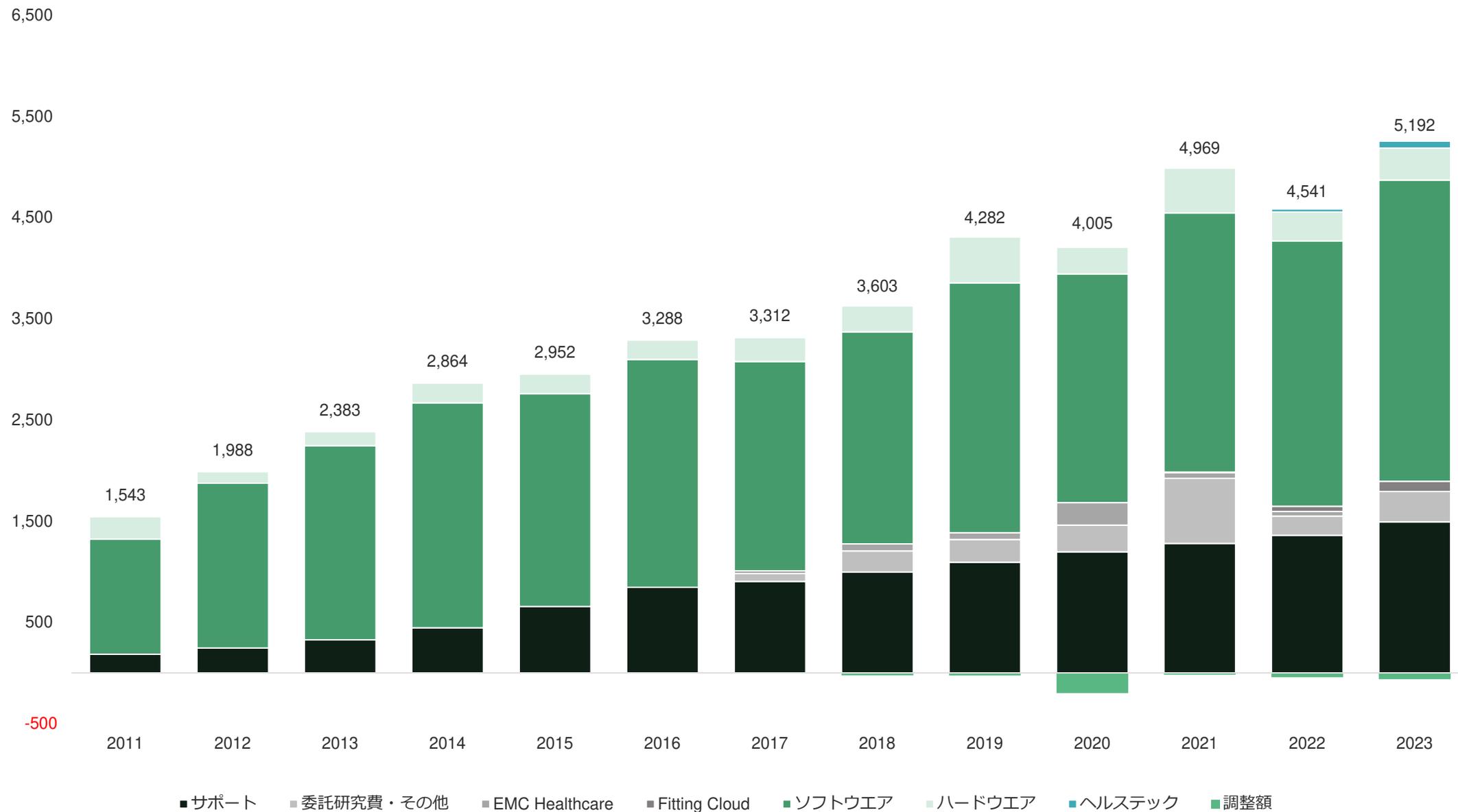
※ 代理店売上、小口、サポート、保守サービスは除く
 ※ 売上高は収益認識基準を考慮していない、いわゆる検収の額の合計数値を基に比率を計算



- 受注残は前年同期比21%減となり、例年レベルに落ち着く。QoQでは増加に転じた
- 医師の働き方改革や診療報酬改定により、病院のシステム投資の決断に遅れが生じていると見られる
- 受注タイミングの早期傾向は今後も持続

サービス別売上高の推移

(百万円)



-500



全国国立大学病院への導入率

約75%

400床以上の大規模病院への導入率 = 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

（2024年6月末現在）

システム利用ユーザー数の増減（2024年6月末現在）

参考資料

（単位：施設）

医療システム 規模別	2024年 Q1	2024年 Q2	QoQ増加数
大規模病院（400床以上）	293	294	+1
中規模病院（100～399床）	326	328	+2
小規模病院（20～99床）	88	88	+0
診療所（20床未満）	1,250	1,286	+36
その他施設	56	56	+0
合計	2,013	2,052	+39

（単位：件）

公共システム 製品別	2024年 Q1	2024年 Q2	QoQ増加数
自治体向けパッケージ	28	38	+10
医療機関向けパッケージ	8	9	+1
合計	36	47	+11

価値ある技術創造で社会を豊かにする

平等な医療サービス

データで繋がる医療

健康に生きる新技術の開発



- 医療機関内外のDXを推進し、医療セクターのビジネスモデルに変革をもたらすソリューションが豊富
- 大規模医療機関が所有する多種多様な患者データを中心に、情報の処理や加工が得意分野
- ソフトウェア専門家としてコンサルティングを提供する他、自社技術を公共セクター向け製品や医療機器へ応用

国内

地域完結型医療

クラウド型医療システム

クラウドサービスで医療施設や人を繋ぐ



自治体



介護施設



在宅医療

PiCIs



健診施設



患者



薬局

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

地域包括ケア・地域医療連携の促進

連携データの利活用 × 生成AIでの機能強化

Fitting Cloud 診療データの管理分析・情報連携のクラウド実装・医療AI情報技術の提供

コンサルテーションサービス

サイバーセキュリティ

電子処方箋

診療データの利活用

マイナ保険証

公文書管理システム



DocuMaker Office



RPAツール DigiWorker

国策に沿った公文書管理システムの拡販

ストックビジネスの確立と定着

オンプレミス型医療システム

病院完結型医療

フラッグシップ製品の更なる拡販



Claio



C-Note



REMORA



DocuMaker



病院

海外

クラウド型・オンプレミス型医療システム

国内外での拡販

新しい視野検査のスタンダードを打出す

コントラスト感度検査の実装

MCIの診断機器としてのR&Dと上市



GAP



GAP-screener

「医療DX令和ビジョン2030」

「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（全医療機関への普及）

診療報酬改定DX

医療AI・ビッグデータ

- 概ね全ての医療機関や薬局が**オンライン資格確認**システムに接続→**データ活用**の下地整備
- 次世代医療基盤法**の施行により、**多様なリアルワールドデータ**の収集や利活用が広がる
- 現在市場で売買されている**レセプトデータ**や**健保データ**に加え、将来的には**カルテデータ**など、より**精度の高い診療データ**の取り扱いが可能に

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 診断・治療・手術**の支援
- 疾病・介護予防への応用や医療費の削減
- データの蓄積**による新たな市場の創出

クラウド

- 「電子保存の三原則」を損なわずに、高いセキュリティレベルでのクラウド運用が可能に
- 中小規模病院・クリニック**では**クラウド**製品の利用が拡大する一方、**大規模病院**では**オンプレミス**でのシステム運用が現在でも一般的→普及時期は**クラウドストレージの市場価格低下**に依る
- クラウドの活用@**地域連携ネットワーク**の構築

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 効率的な情報共有で他施設との連携もスマートに
- 膨大な設備投資やサーバ室の確保、定期的なシステム更新が不要

遠隔医療

- 2022年の診療報酬改定により、初診料の保険点数が対面診療の87%へ引き上げられたことで、**オンライン診療**の導入済施設は急増
- 他方オンラインで診療可能な診療科・診療内容は限られ、**大規模医療機関は全面的な導入に消極的**→セカンドオピニオン外来など、用途は限定的
- 遠隔手術支援ロボットの台頭

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 受診先の選択肢拡大へき地医療の体制改善など、医療格差の是正
- 患者の来訪省略による、混雑や感染リスクの低下

電子処方箋

- 政府目標：2024年度末までに概ね全ての医療機関・薬局へ導入（2024年3月時点での導入率=約20%）
- 利用には**オンライン資格確認**の準備や**HPKIカード**の発行が必要

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 調剤や服薬指導業務の効率化
- 処方情報の一元管理による重複投薬の回避
- オンライン診療**や**在宅診療**の支援

マイナ保険証

- 政府目標：2024年秋を目途に**マイナンバーカード**と**健康保険証の一体化**を予定
- すでに全国の医療機関・薬局の約80%で**オンライン資格確認等システム**の運用を開始

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 受診・服薬履歴の一元管理による適切な医療の提供・享受
- 事務コストの削減

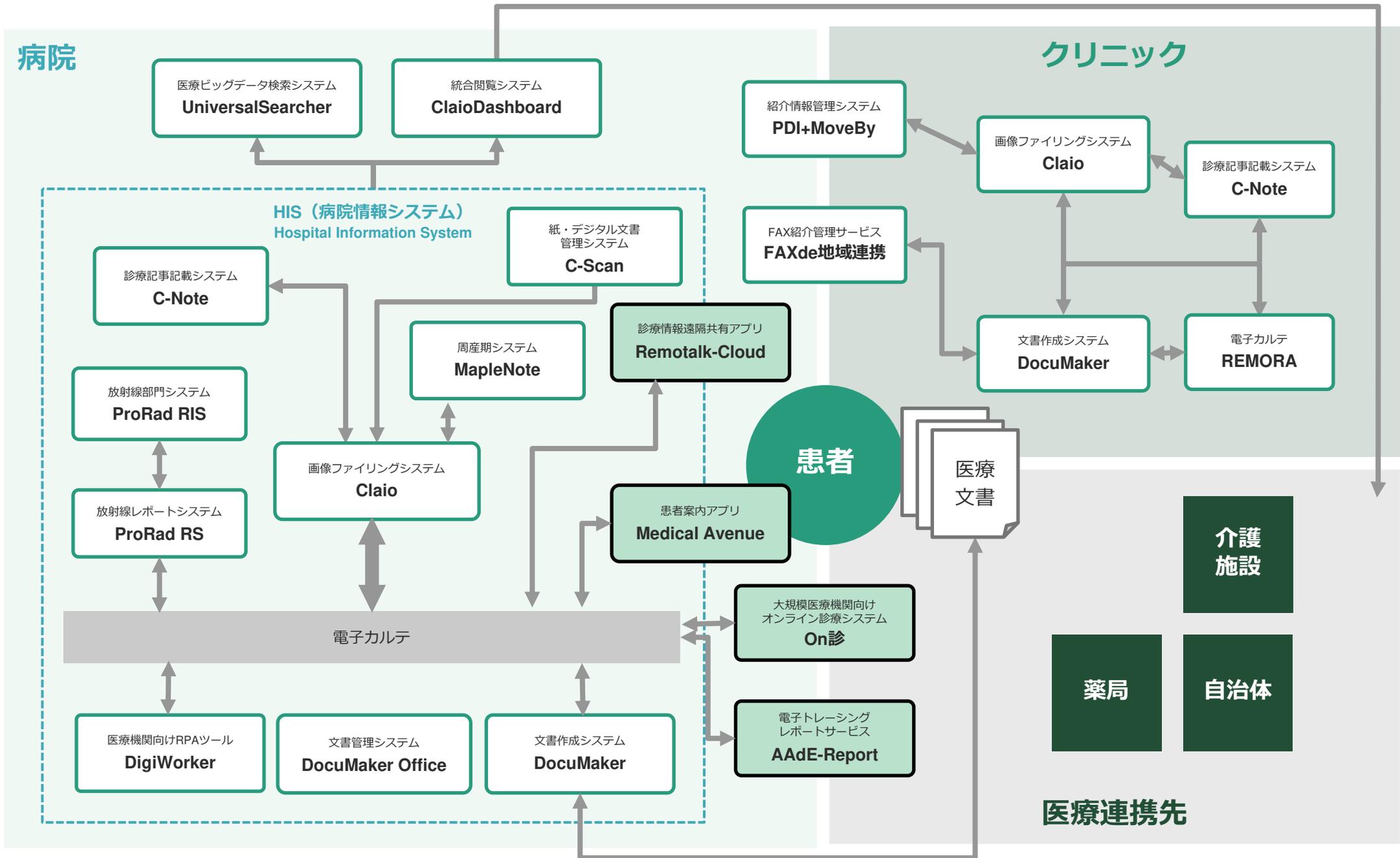
医療者の働き方改革

- 政府指針：2024年4月より、勤務医の時間外労働の上限は年間で原則960時間に→適正な**労働時間の管理**が必要
- 業務効率化の観点からもDXが進む

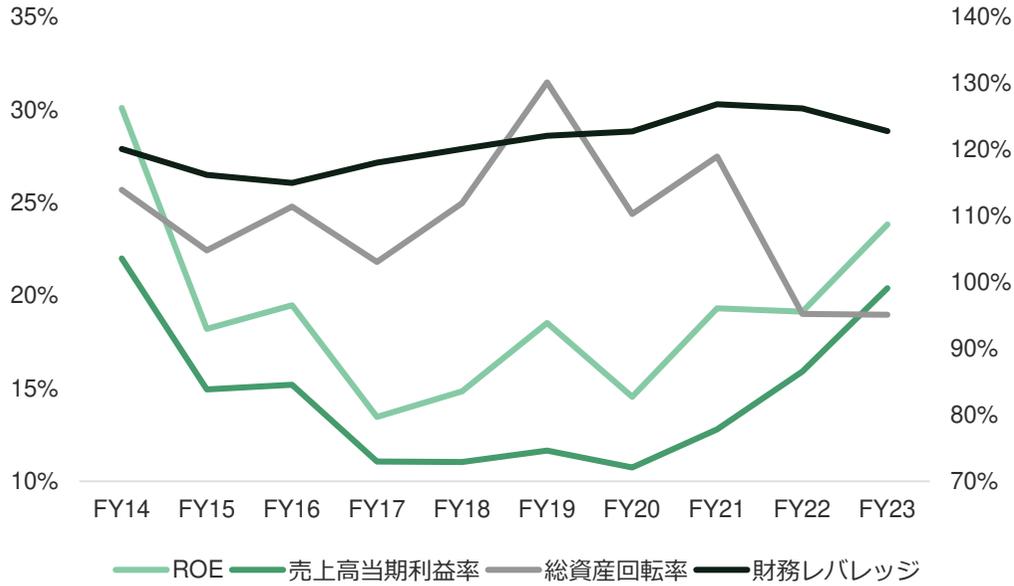
医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 医師の長時間労働の改善
- 勤怠管理ソリューションの商機

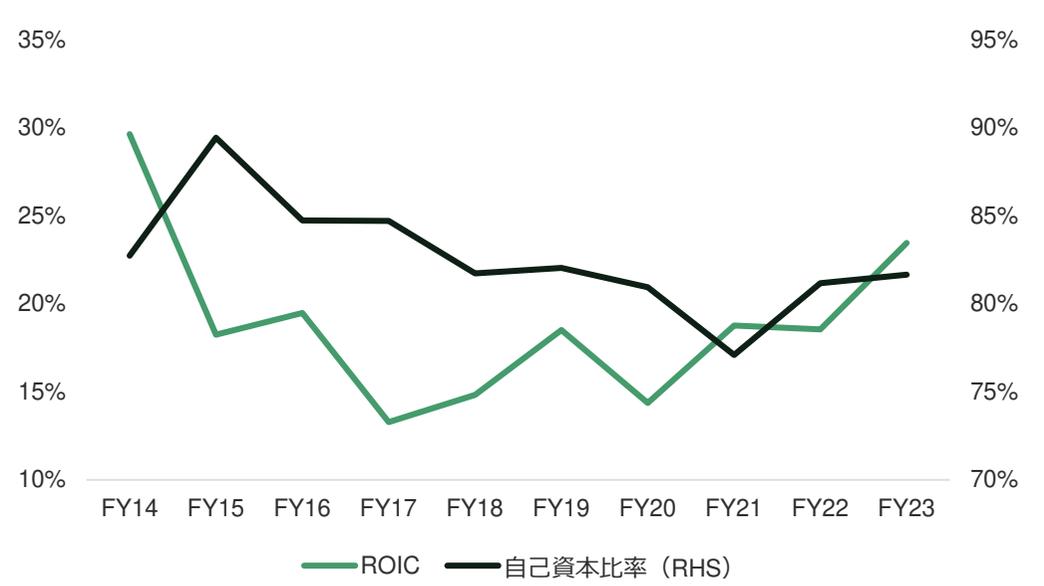
医療システム 国内市場規模：約5,000億円*



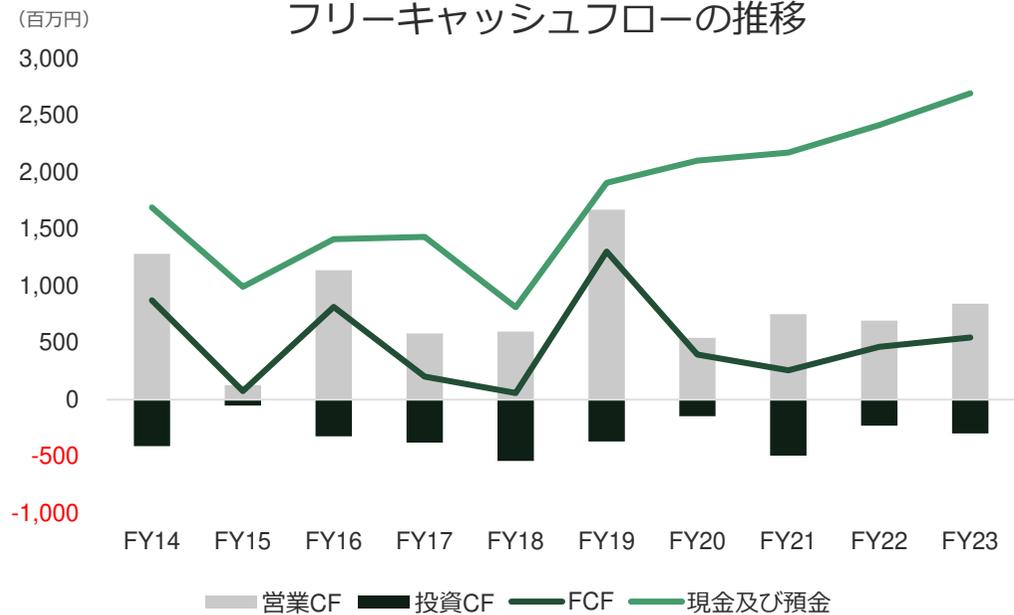
ROEと要素分解



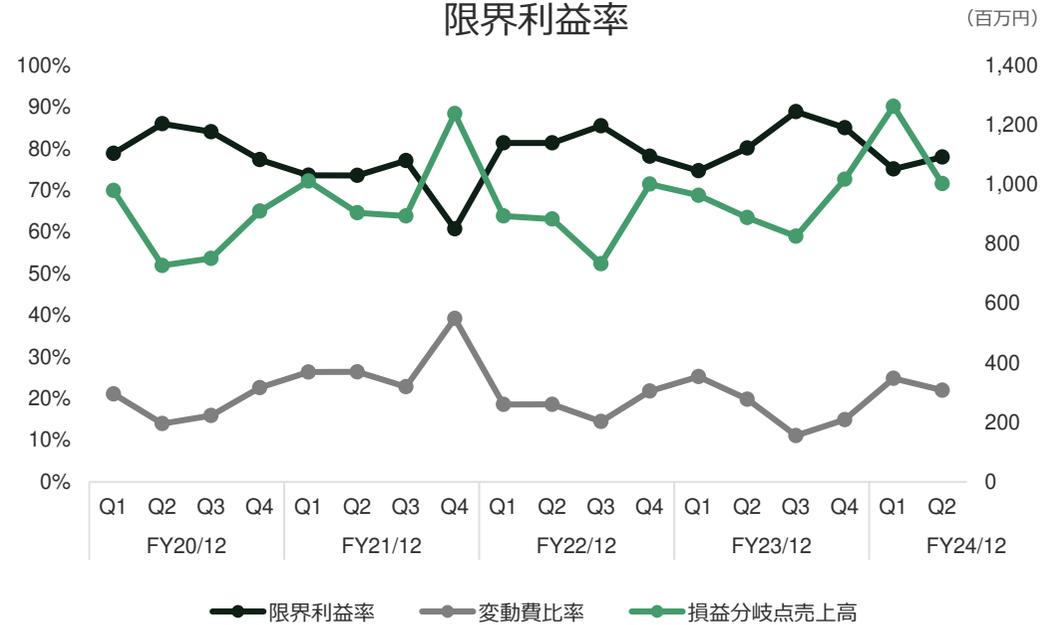
ROICと自己資本比率



フリーキャッシュフローの推移



限界利益率



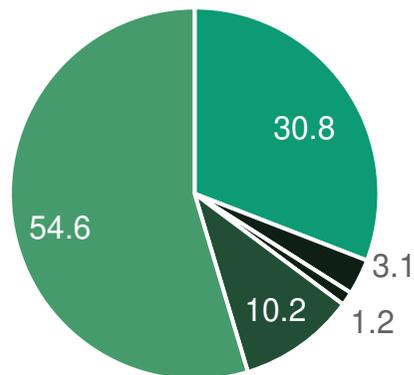
株式発行数と株主数

発行可能株式総数 (株)	78,336,000
発行済株式総数 (株)	26,608,800
株主数 (名)	4,331

所有者別株式分布状況

所有者	株式数 (株)	株主数 (名)	持株比率 (%)
金融機関	8,199,300	13	30.8
証券会社	827,409	26	3.1
その他の国内法人	321,001	27	1.2
外国法人等	2,722,511	77	10.2
個人・その他 (自己株式含む)	14,538,579	4,188	54.6
合計	26,608,800	4,331	100.0

- 金融機関
- 証券会社
- その他の国内法人
- 外国法人等
- 個人・その他 (自己株式含む)



大株主の状況

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
相原 輝夫	7,707,600	29.9
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3,366,100	13.0
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700068	1,440,000	5.6
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700067	1,440,000	5.6
CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店)	1,021,600	4.0
株式会社愛媛銀行	967,200	3.7
竹村 敬司	830,100	3.2
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	743,546	2.9
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	713,700	2.8
SCBHK AC LIECHTENSTEINISCHE LANDESBANK AG (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	275,000	1.1

Progressive Software Creators

Always have, Always will.

