

2025年12月期
第1四半期
決算補足説明資料

株式会社ファインデックス

2025年5月14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。

- 01 / Q1FY2025 業績ハイライト
- 02 / Q1FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画と戦略進捗
- 04 / 参考資料

通期計画に向けて順調なスタート

- ・ Q1FY2025業績は売上高 YoY-8.1%、営業利益 YoY-4.5%
- ・ 計画進捗率は売上高で32.4%、営業利益56.2%と高い
- ・ FY2025はQ1、Q4に偏重するパターンB(p.23参照)に沿った実績
- ・ 減収減益だが、年間のトレンドを示すものではないと判断

「増配」及び「自己株式取得」で株主還元を充実

- ・ 「増配」FY2025の年間配当予想は17.0円
予想配当性向は約40%
- ・ 「自己株式取得」を実施中
10億円または、133.3万株（発行済株数5.19%）

公共セグメントの好調が持続

公共セグメントのQ1業績は、

売上高 190百万円、営業利益 133百万円

YoY79.0%増収、2.51倍営業増益

受注残は高水準

- ・ Q1末の受注残は1,088百万円
- ・ Q1末時点としては過去最高となる

01

Q1FY2025 業績ハイライト

- 01 / Q1FY2025 業績ハイライト
- 02 / Q1FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画と戦略進捗
- 04 / 参考資料

- Q1FY2025はほぼ想定通りで推移。順調なスタートを切ったとの認識
- 通期計画の進捗率は売上高で32.4%、営業利益で56.2%と、非常に好調だった前期Q1FY2024の進捗率と同水準
- 売上総利益率が改善し、売上総利益段階では小幅ながら増益。人件費を中心に販管費の増加があり、営業利益はYoYで若干のマイナス
- セグメント別で特筆すべきは公共ビジネスの好調。YoYで79.0%増収、2.5倍営業増益と順調に拡大
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、前期にあった貸上げ促進税制の還付金計上（46百万円）が無くなったことが影響

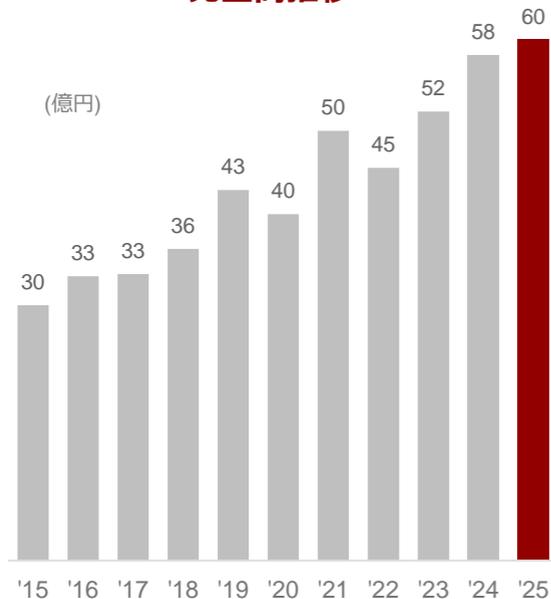
(百万円)	Q1 FY2024	Q1 FY2025	前年同期比 (増減率)	期初計画 (FY2025)	通期計画進捗率
売上高	2,125	1,952	△8.1%	6,022	32.4%
医療ビジネス	1,997	1,742	△12.8%	5,550	31.4%
公共ビジネス	106	190	79.0%	372	51.0%
ヘルテックビジネス	22	20	△9.6%	100	19.9%
売上総利益	1,342	1,347	0.4%	—	—
販管費	480	524	9.2%	—	—
営業利益	862	824	△4.5%	1,465	56.2%
医療ビジネス	839	740	△11.8%	—	—
公共ビジネス	53	133	150.9%	—	—
ヘルテックビジネス	△30	△50	—	—	—
経常利益	866	841	△2.8%	1,515	55.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	643	578	△10.1%	1,108	52.2%

『順調なスタートを切った』との認識を持つ理由

FY2025は増収計画かつ進捗率が高い

- ・ FY2025は増収を計画。長期トレンドの延長線上である
- ・ 計画に対し、Q1の進捗率は売上高で32%、営業利益で56%と高い

売上高推移

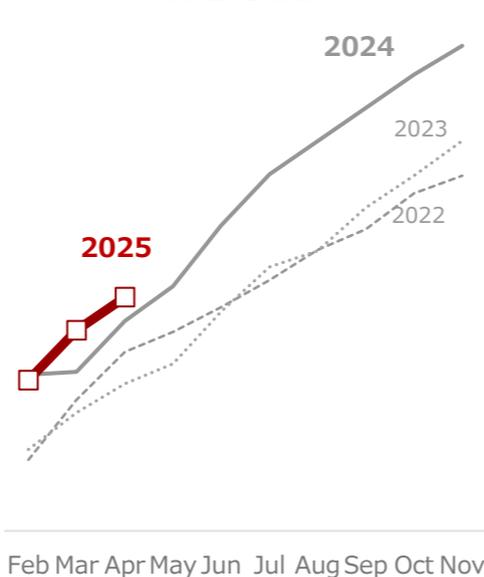


受注の積み上がりスピードが早い

- ・ FY2025の受注見込み*の積み上がりスピードが昨年に比べて早い

* 受注見込：「受注が確定した案件」に「受注確度が非常に高い案件」を加えたもの。なお金額は非開示

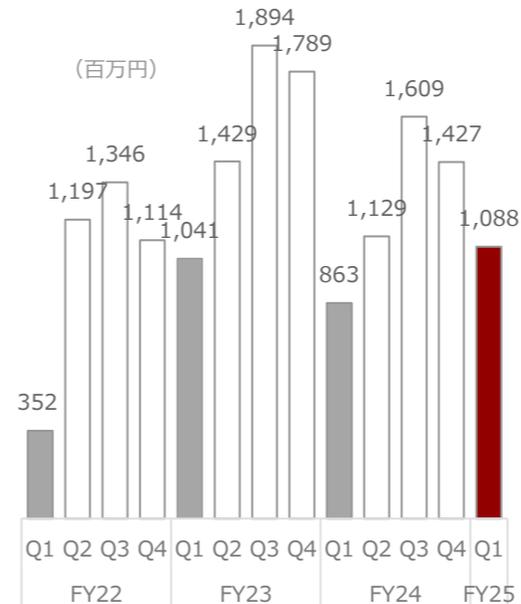
受注見込額



Q1末の受注残のレベルが高い

- ・ 検収が進むQ1には、FY2024で見られたように受注残高が減少する。Q1FY2025末の受注残は1,088百万円と高い

受注残推移



偏重パターンが異なる期との比較

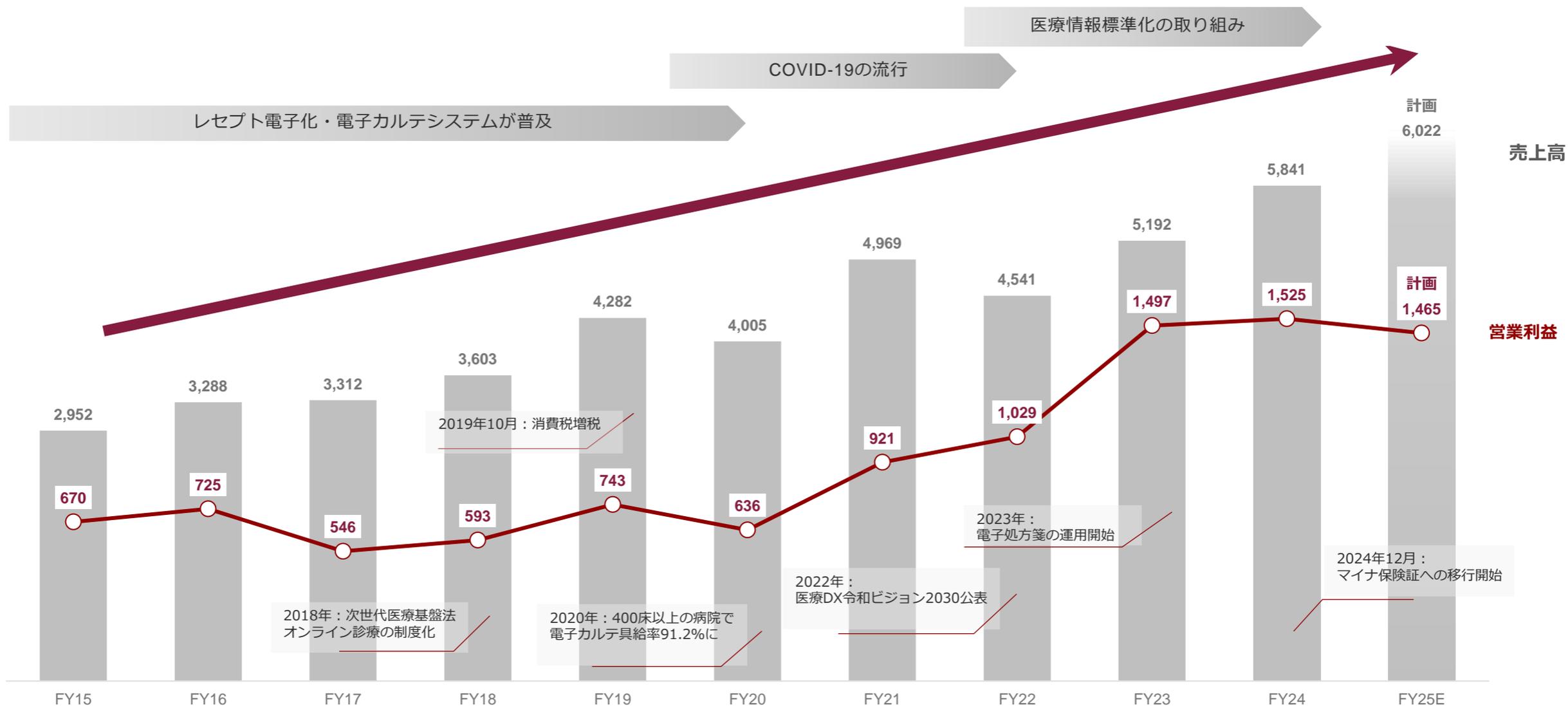
- ・ 期初計画で示した通り、FY2025の売上高はQ1とQ4に偏重する「パターンB」を想定。
- ・ FY2024はQ1に大きく偏重する「パターンC」だったため、Q1比較ではマイナス成長となる

四半期売上の偏重パターン



注) FY2025はイメージ

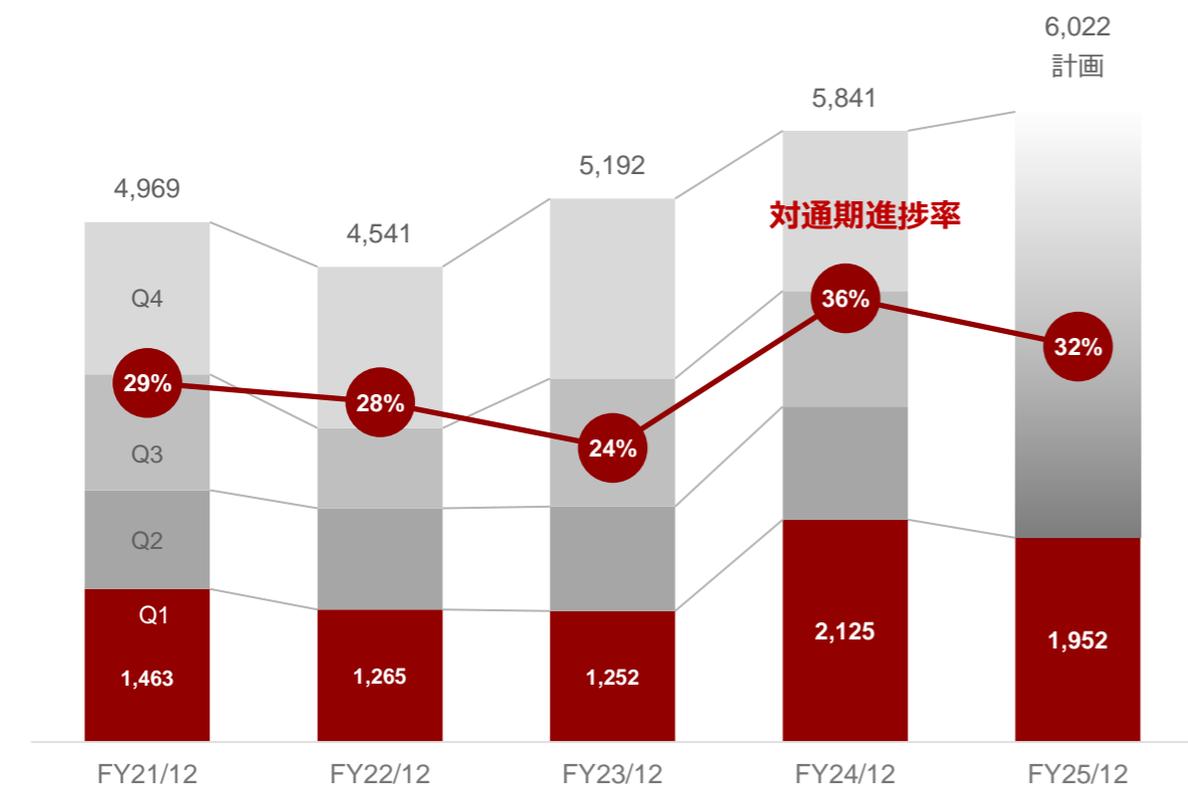
- 減収は2020年と2022年。2020年は消費税増税前の駆け込み需要の反動、2022年はコロナ禍に伴う営業への影響がそれぞれ発生した
- 全体として右肩上がりの成長を実現
- 医療DXなど政策に大きな遅れは見られるものの、医療業界トレンドに大きな変更はない
- 公共・自治体向け製品はコロナ禍以降、日々使いやすいシステムが求められておりUI（ユーザーインターフェース）を重視する当社製品が好評



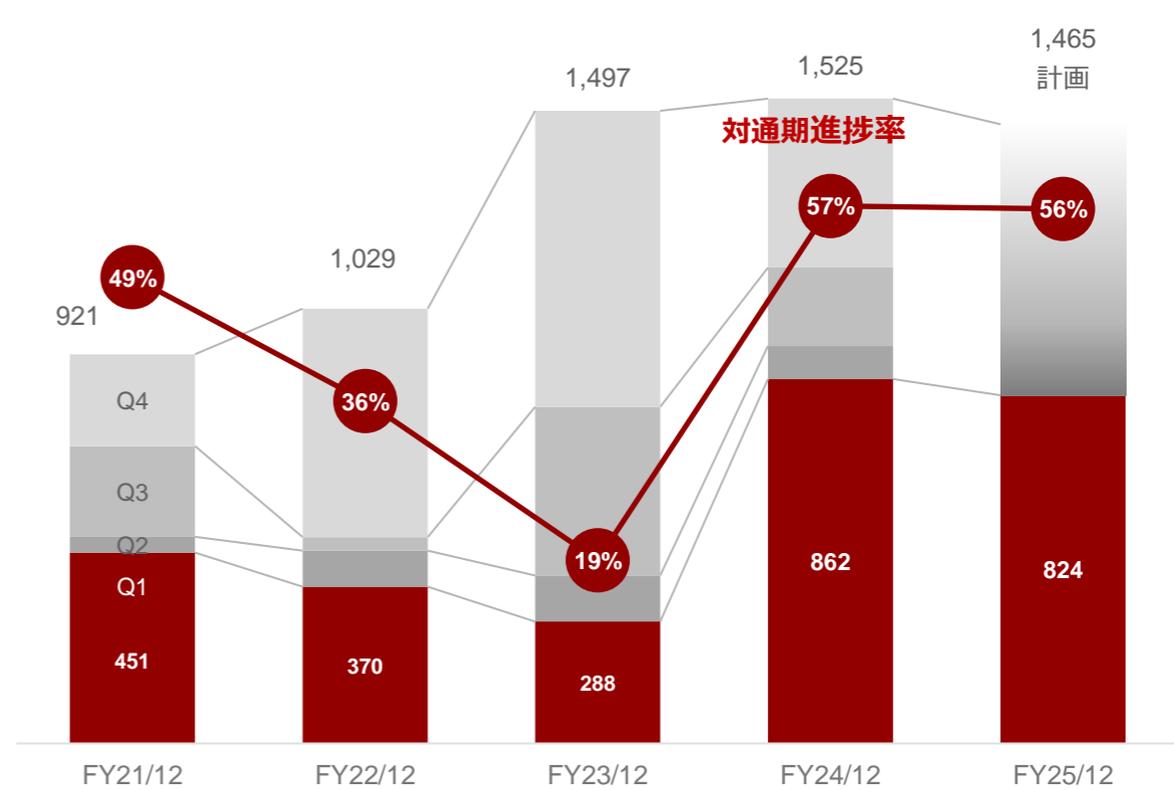
通期実績・計画に対するQ1進捗率

- 売上高の通期計画に対する進捗率は32%と、異常に高かったQ1FY2024 には及ばないものの、極めて高水準となった
- FY2025はQ1、Q4に売上高が偏重すると公表したが、概ね計画に沿っている
- 高水準の売上高、粗利率の改善などにより、営業利益の通期計画進捗率は56%と高い

売上高の通期進捗率（百万円）



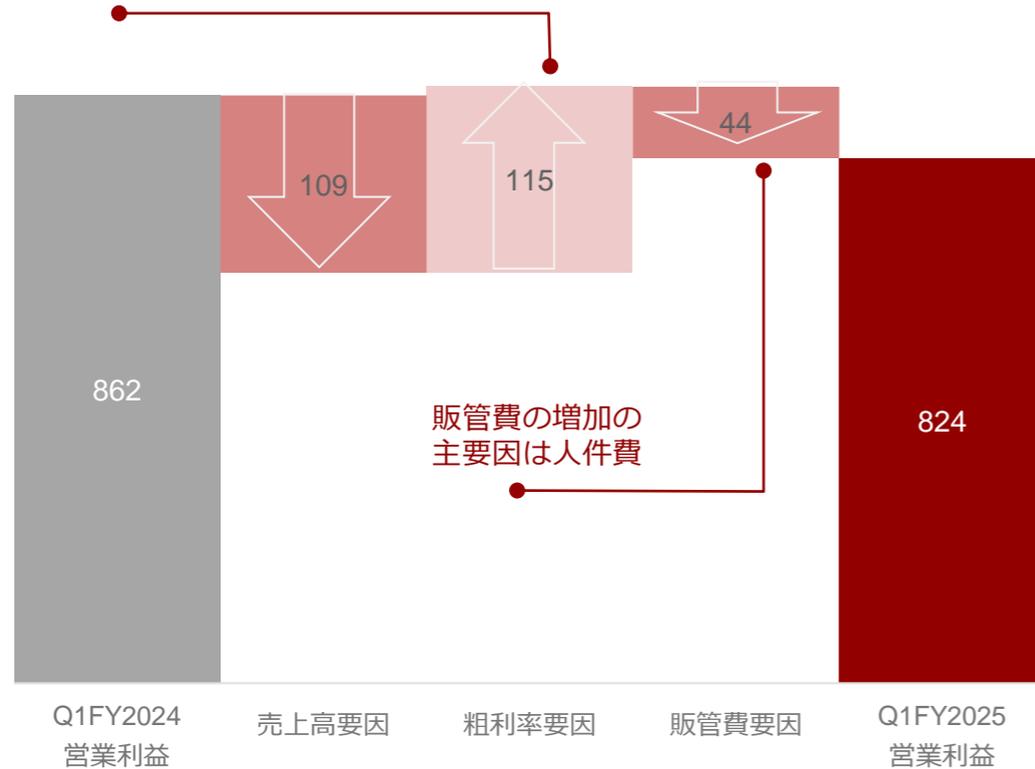
営業利益の通期進捗率（百万円）



- Q1FY2025のYoY営業減益の要因は、減収と販管費の増加
- 一方で、売上総利益率は69.0%と前年同期の63.2%より回復。仕入高が正常化したことが主要因
- 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37百万円増
- セグメント別に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

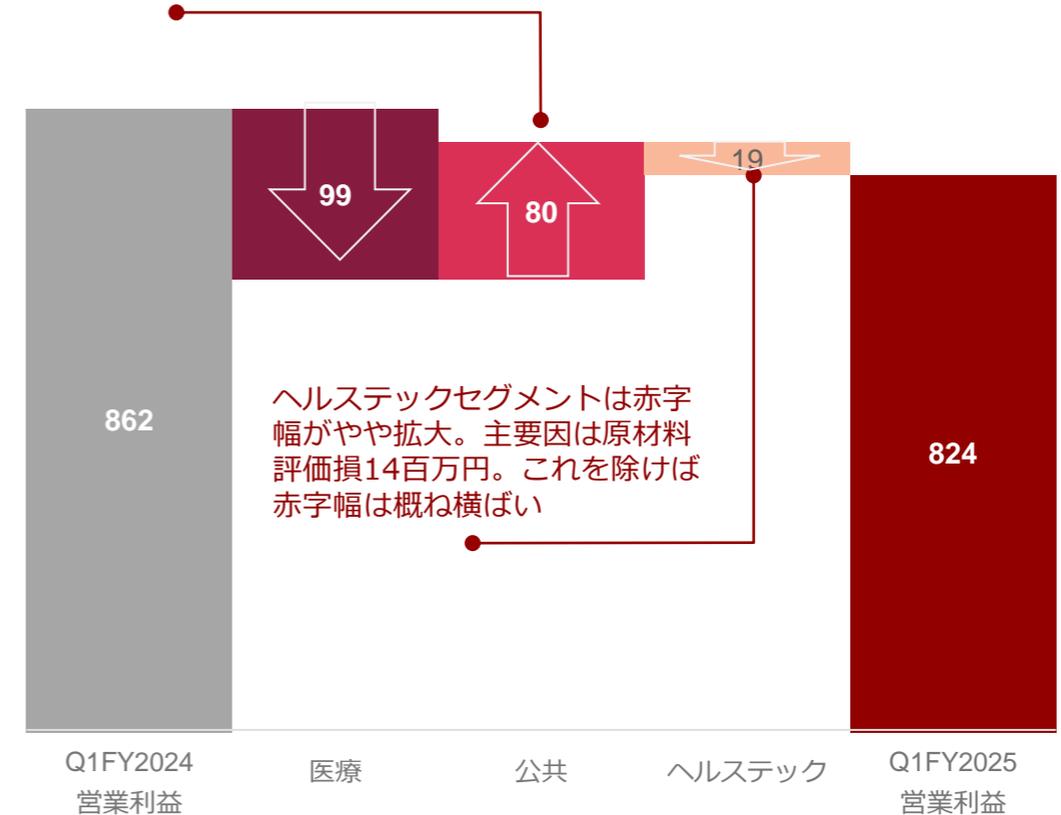
営業利益の増減益要因（百万円）

減収効果を売上総利益率の改善でカバー。
YoYにあった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）

公共セグメントが利益伸長



ヘルステックセグメントは赤字幅がやや拡大。主要因は原材料評価損14百万円。これを除けば赤字幅は概ね横ばい

Q1FY2025 貸借対照表

- 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84.0%
- 自己株式の取得により自己資本比率は低下するが、利益の積み上げ等により、自己株取得後も自己資本比率は80%超が維持され財務健全性は保たれる予定
- 一方、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	Q1FY2025	増減額
現金及び預金	1,734	1,556	△179
受取手形、売掛金、契約資産	1,550	2,022	471
商品及び製品・仕掛品	190	125	△64
原材料及び貯蔵品	50	37	△13
その他	58	200	141
流動資産合計	3,582	3,940	357
有形固定資産	80	83	3
無形固定資産	311	317	6
うちソフトウェア	311	316	6
投資その他の資産	2,711	2,692	△19
うち投資有価証券	2,315	2,295	△20
資産合計	6,684	7,032	347
流動負債合計	774	813	39
固定負債合計	303	299	△4
長短有利子負債	0	0	0
負債合計	1,076	1,112	35
純資産	5,607	5,920	313
負債資本合計	6,684	7,032	347

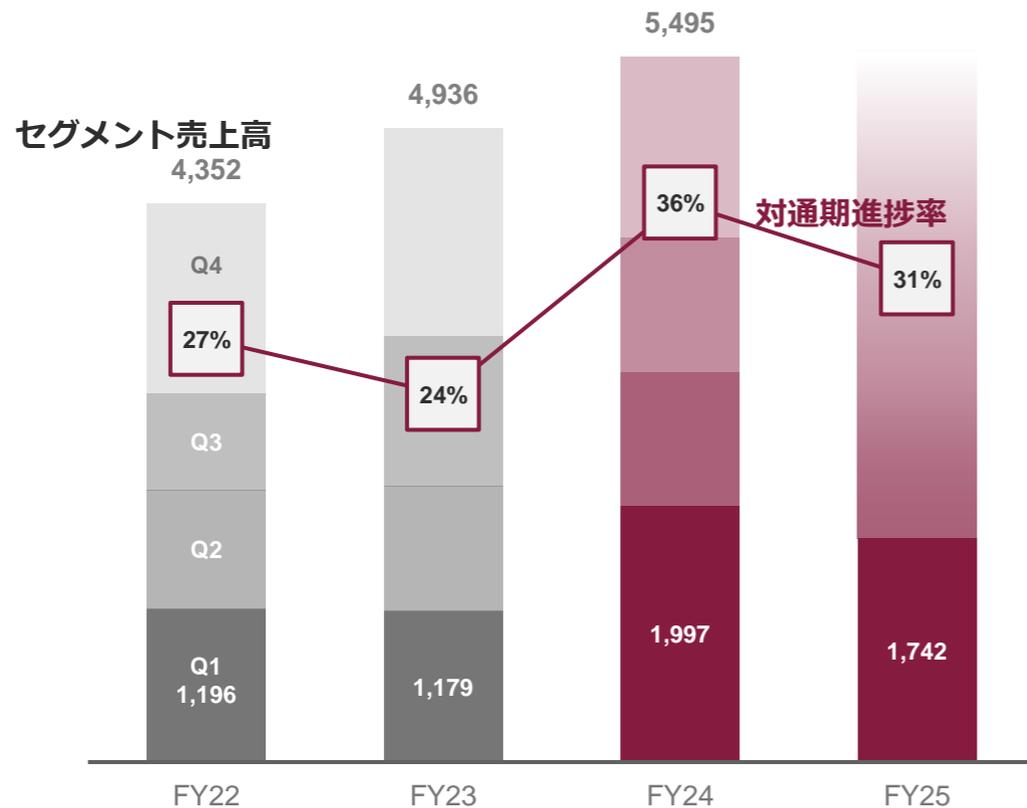
02

Q1FY2025 セグメント別の状況

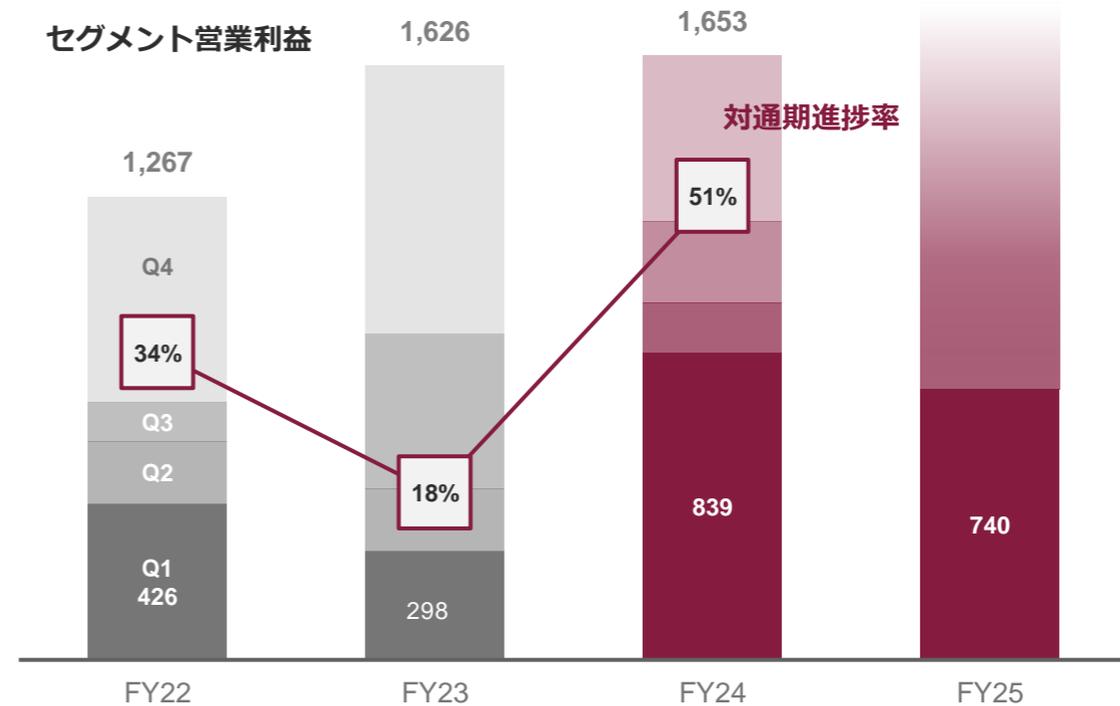
- 01 / Q1FY2025 業績ハイライト
- 02 / Q1FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画と戦略進捗
- 04 / 参考資料

- Q1業績はYoY12.8%減収、11.8%営業減益。減収減益となったが、前年同期が極めて高水準だった反動減であり、マイナストレンドを示すものではない
- 中小規模病院の新規契約が多かったQ1FY2024には及ばないものの、FY2023、FY2022と比較すると、高水準と言える
- セグメント売上高の計画進捗率は31%。Q1及びQ4に偏重するパターンに沿って推移している
- セグメント営業利益のマイナス要因は、減収に加え人件費の増加がある
- トレーシングレポートの「PiCIs AAde-Report」などのPiCIs製品や、AIを使った文章作成支援サービス「CocktailAI」の受注が開始されるなど、戦略製品が動き始めた

医療ビジネス売上高と通期進捗率（百万円）

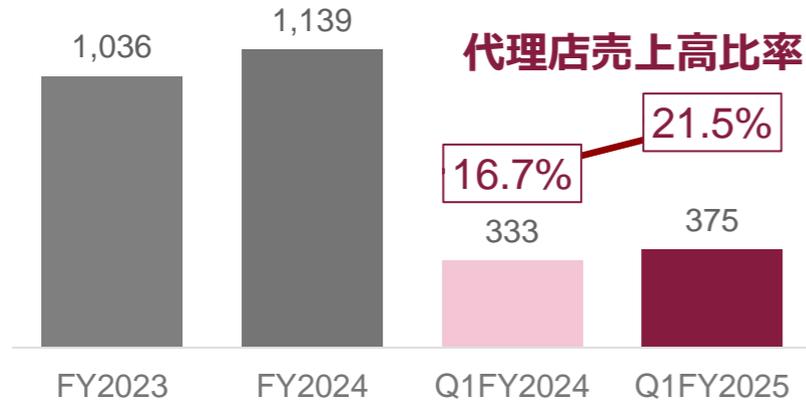


医療ビジネス営業利益と通期進捗率（百万円）



(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

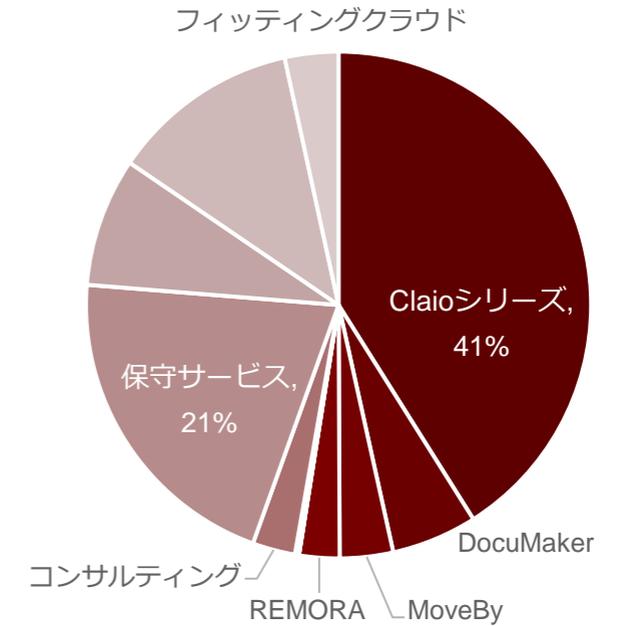
代理店売上高の推移 (百万円)



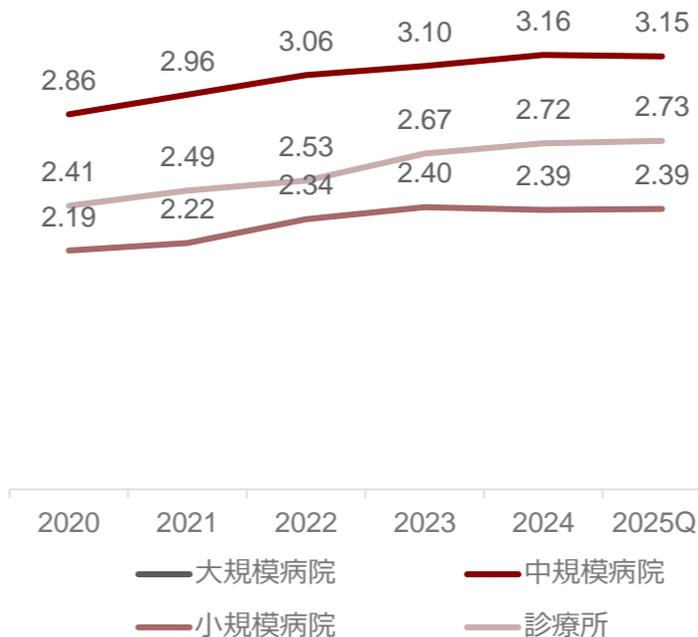
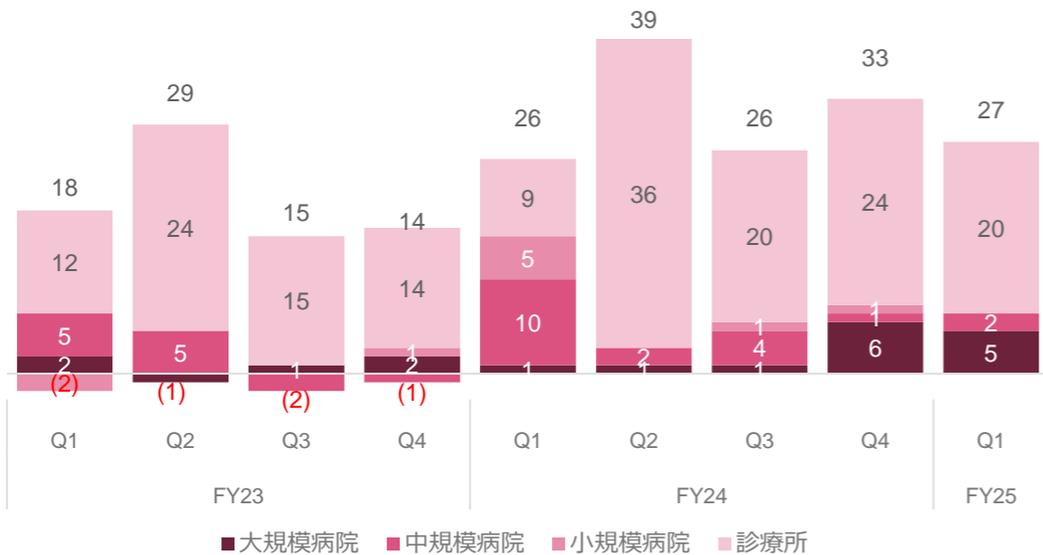
1 施設当たりパッケージ平均導入件数



医療システム製品別売上構成比 (%)



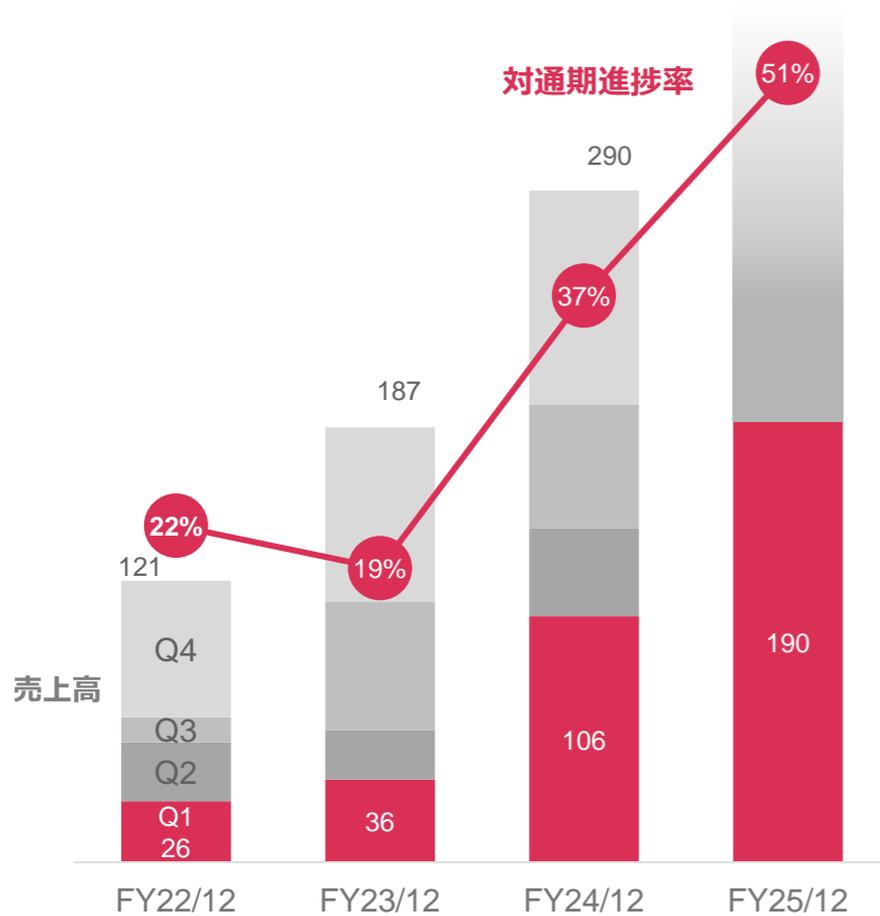
病院規模別QoQ増減数



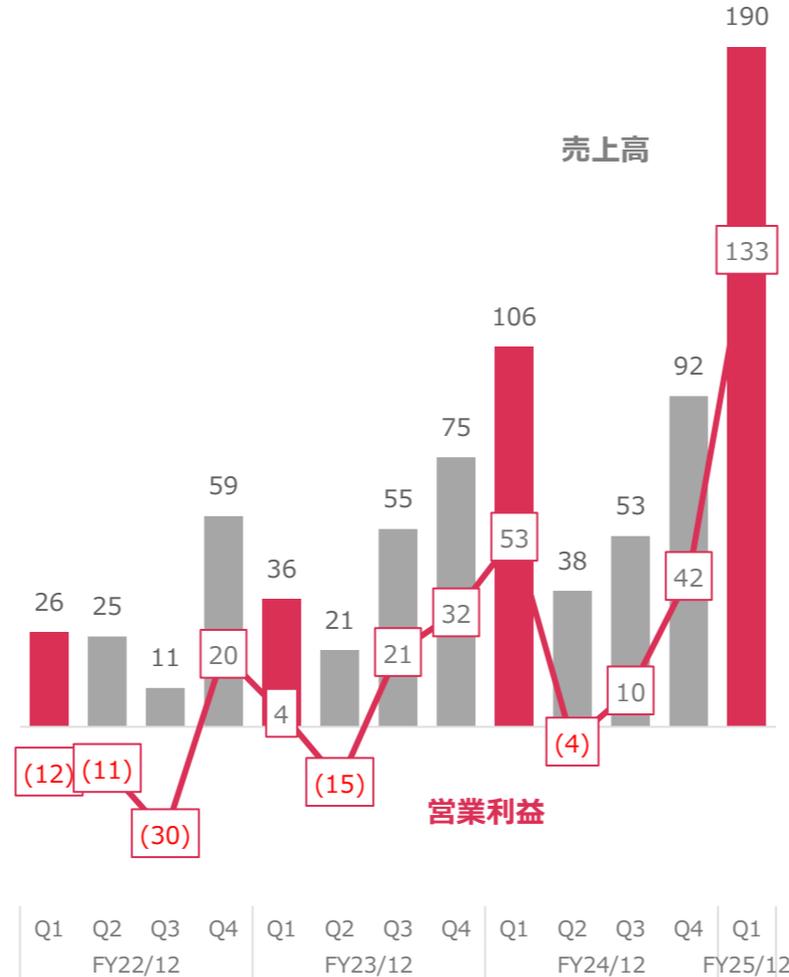
- Claioシリーズ
- DocuMaker
- MoveBy
- REMORA
- コンサルティング
- 保守サービス
- ハードウェア
- その他製品
- フィッティングクラウド

- Q1業績はYoY79.0%増収、2.5倍増益と非常に順調。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件へ新たに導入された
- 公的機関の年度末にあたる3月を含むQ1では、自治体向けを中心に導入需要が高かった
- 大規模中核市であるO県への導入を経て、Q1末時点の利用ユーザー数は4万5,000人超に。導入件数・ユーザー数は順調な増加が続く

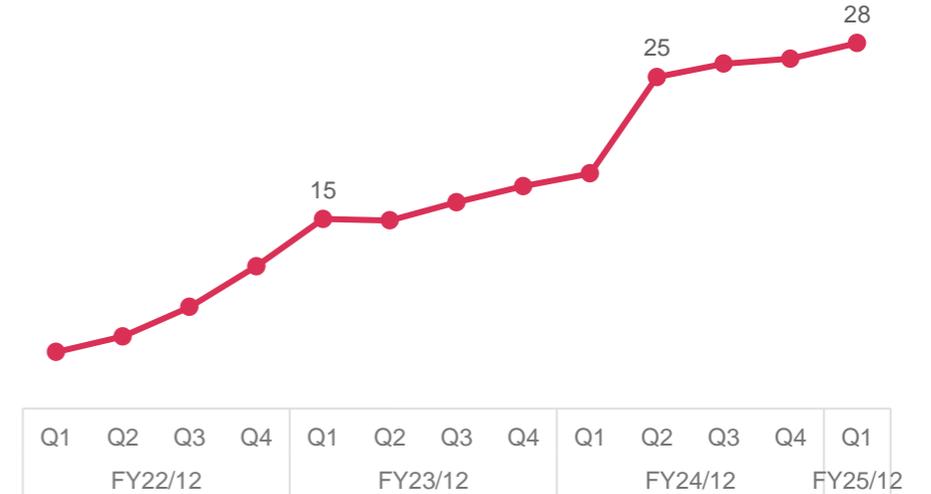
公共ビジネス売上高の進捗率（百万円）



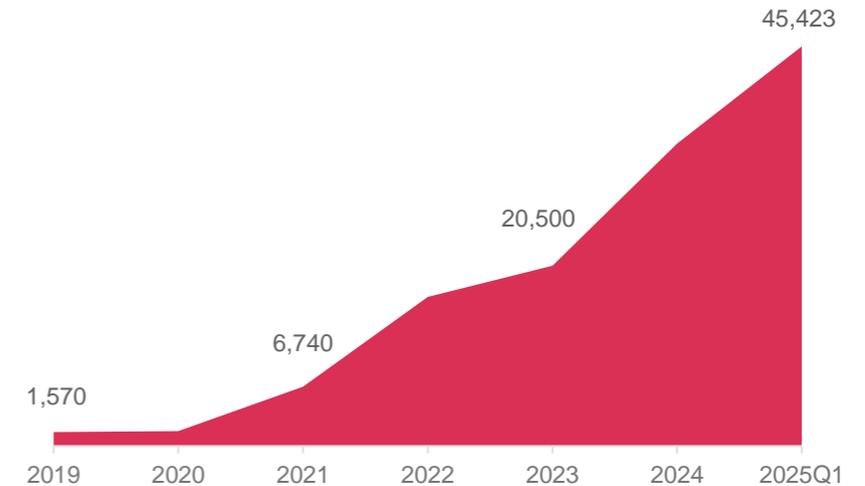
四半期別売上高、営業利益の推移（百万円）



売上高に占める月額利用料（百万円）

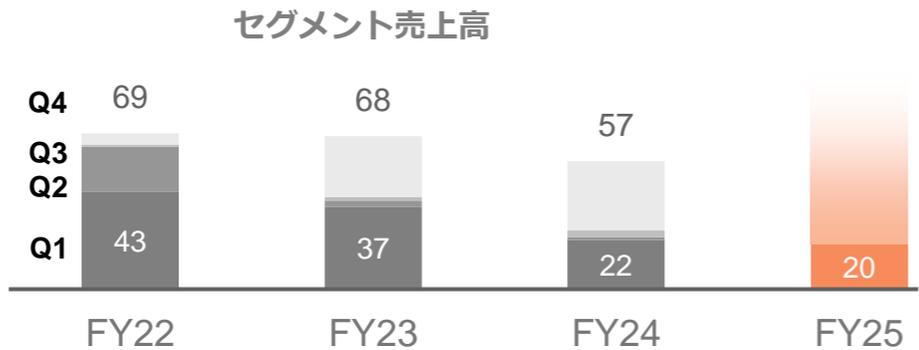


DocuMaker Office 総ユーザー数推移（人）

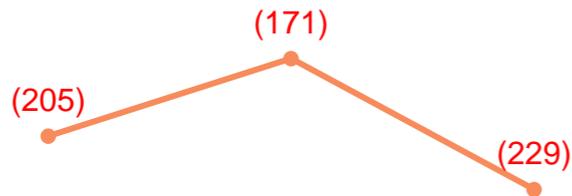


- Q1売上高はYoY9.6%減収の20百万円
- GAP販売台数は3台。減収要因は対前年比での販売台数の減少。減益は原材料評価損14百万円が主要因であり、この計上がなければYoYほぼ横ばい
- 国内では健診施設向けGAP-screenerの需要が複数進行中。病院/診療所向けGAPはニーズあるも、動きが鈍い
- 海外は欧州向けに加えて台湾も出荷準備を開始
- GAPのコントラスト感度機能の追加研究及び、MCI(軽度認知障害)関連研究も概ね順調

ヘルステックビジネス売上高と営業利益（百万円）

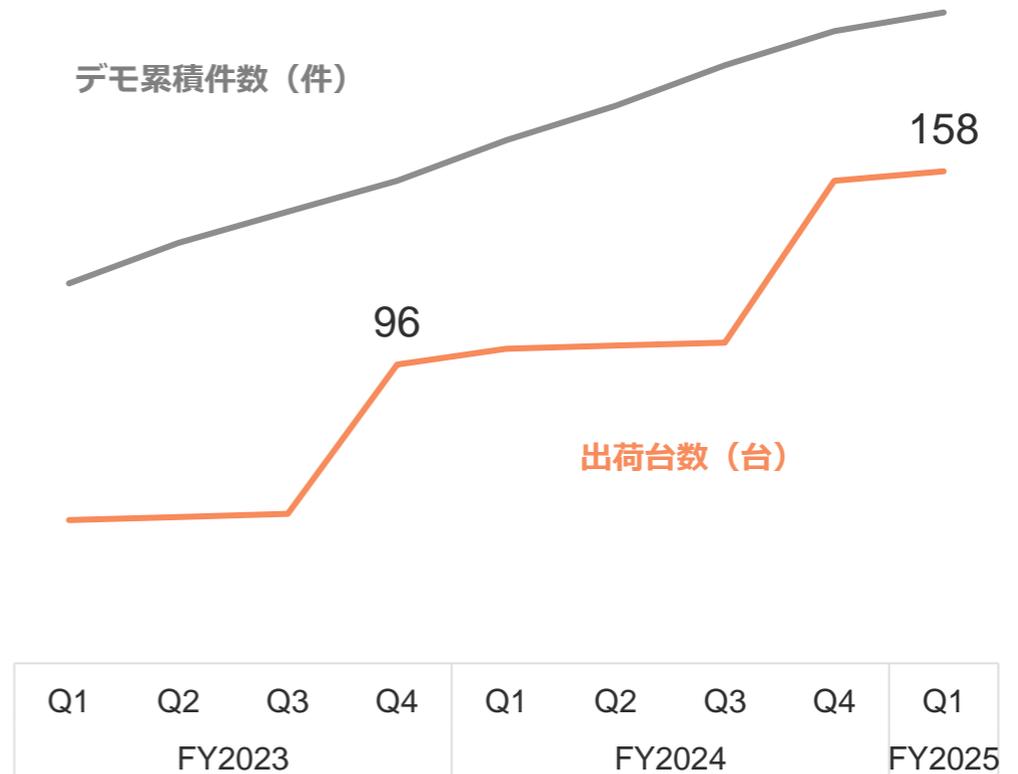


セグメント営業利益



※FY2022は、当時子会社だったEMCHealthcareの売上/利益を含む

製品出荷台数とデモ累積件数の推移



03

FY2025 業績計画と戦略進捗

- 01 / Q1FY2025 業績ハイライト
- 02 / Q1FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画と戦略進捗
- 04 / 参考資料

- ・ 期初に公表した業績計画に変更はない
- ・ 四半期のバラつきはQ1とQ4に偏重する（パターンB：23頁参照）になるとの見方にも変化なし
- ・ 計画は保守的に作成。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%

医療ビジネス

- ・ 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変革
- ・ 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
- ・ クラウド関連プロダクトを用いたクロスセル、ターゲットの拡大

公共ビジネス

- ・ 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
- ・ リアル/WEB両面からのマーケティングを展開。製品知名度の更なる向上を図る

ヘルステックビジネス

- ・ 国内外ディーラー候補の追加・選定
- ・ 海外販売地域の拡大
- ・ コントラスト感度機能やMCI（軽度認知障害）関連のR&D

クラウド版電子カルテ「REMORA Cloud」のリリース (2025/1/10)

- 2002年に発売したオンプレミス版「REMORA」のクラウド版
- ノートPCやタブレットを使用し訪問先でのカルテ確認や入力が可能
- 眼科、耳鼻科のような複雑な診療フローにも対応可能
- 当社製品である**診断書等文書作成サービス「DocuMaker Cloud」を標準搭載**。約1万2,400点の医療文書の利用も可能
- カルテデータをクラウド上で安全に保管。院内サーバーなどの機器が不要

電子処方箋及び電子調剤記録の運用基盤に係る業務受託 (2025/1/20)

- 当社は本件の電子署名リモートサービスを開発。2023年より運用してきた
- 医療情報システム開発センター（MEDIS）は、電子署名サービスを2025年4月より有料化すると発表。それに伴い**当社の業務に収納代行が加わる**

自己株式取得を決定 (2025/3/10)

- 次ページ参照

新規採用12名 (2025/4/1時点)

- 「人材投資」はFY2025の経営戦略の一つ
- FY2025の採用計画は+15名。4月1日時点で12名の採用を実現。引き続き採用を継続するとともに人材育成・教育により個々のスキル強化に注力
⇒21頁にて詳細

AI活用、セキュリティ対策、クラウド化などへの対応

- **2025/4/1 クラウド基盤室を新設**：AIや最新技術などクラウドを活用した積極的なシステム活用があらゆる分野で求められている。同時に情報漏洩、マルウェア感染防止等の対策も必要とされる中、安全な環境構築、高度なセキュリティ対策を迅速に実行する専門エンジニアを集結
- フィットニングクラウドの生成AIを活用した医療文書向け文章生成ソリューション「CocktailAI」の販売が本格化
- 電子トレーシングレポートサービス「PiCIs AAdE-Report」は新春キャンペーン実施の効果もあり、販売拡大中
- DocuMaker Cloud、REMORA Cloudなど、新製品リリースによりこれまで注力していなかった市場へも販促活動を強化

- 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
- 4月30日時点において264,400株、183百万円を取得。取得期間は2025年12月7日まで
- FY2025 予想配当性向は約40%

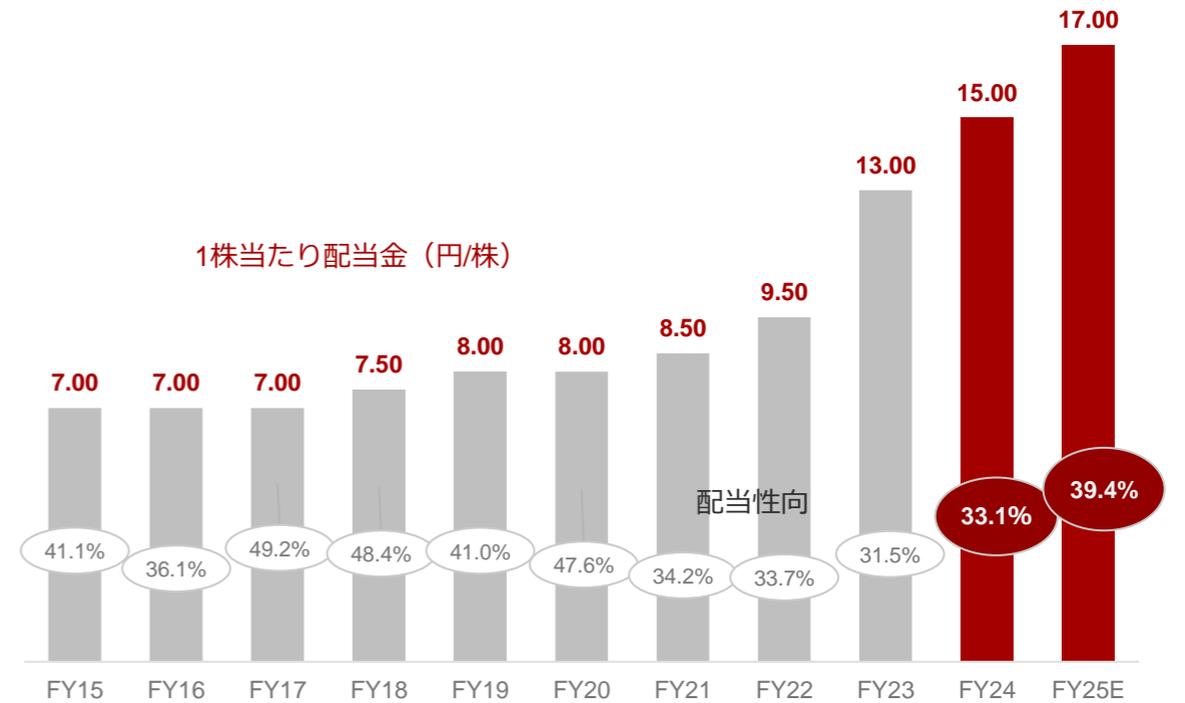
自己株式取得の内容

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

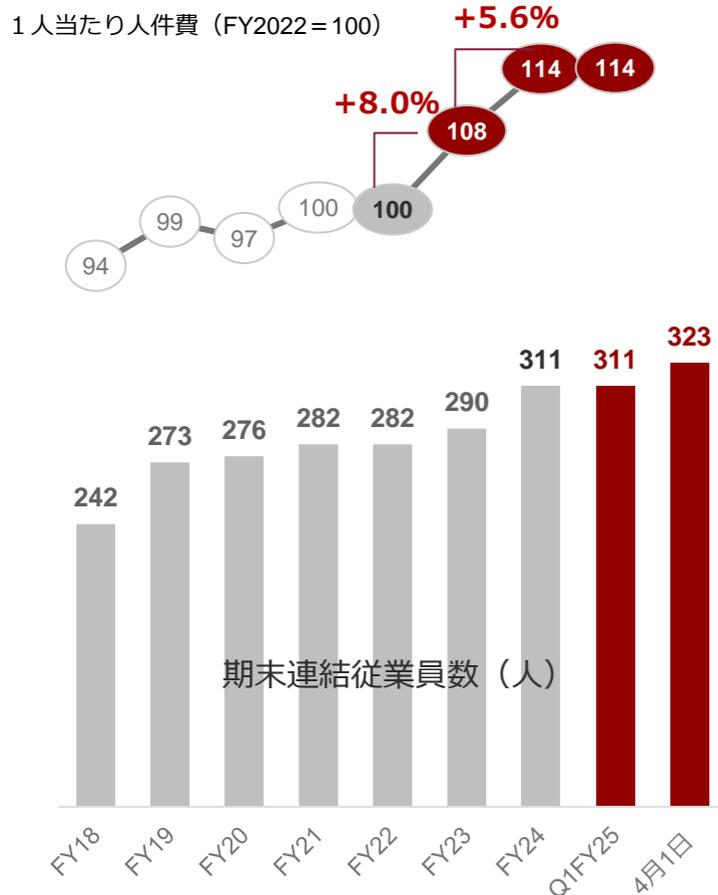
取得した株式の総数	264,400株
取得価額の総額	182,923,500円
取得期間	2025年3月14日～2025年4月30日まで

配当金、配当性向の推移

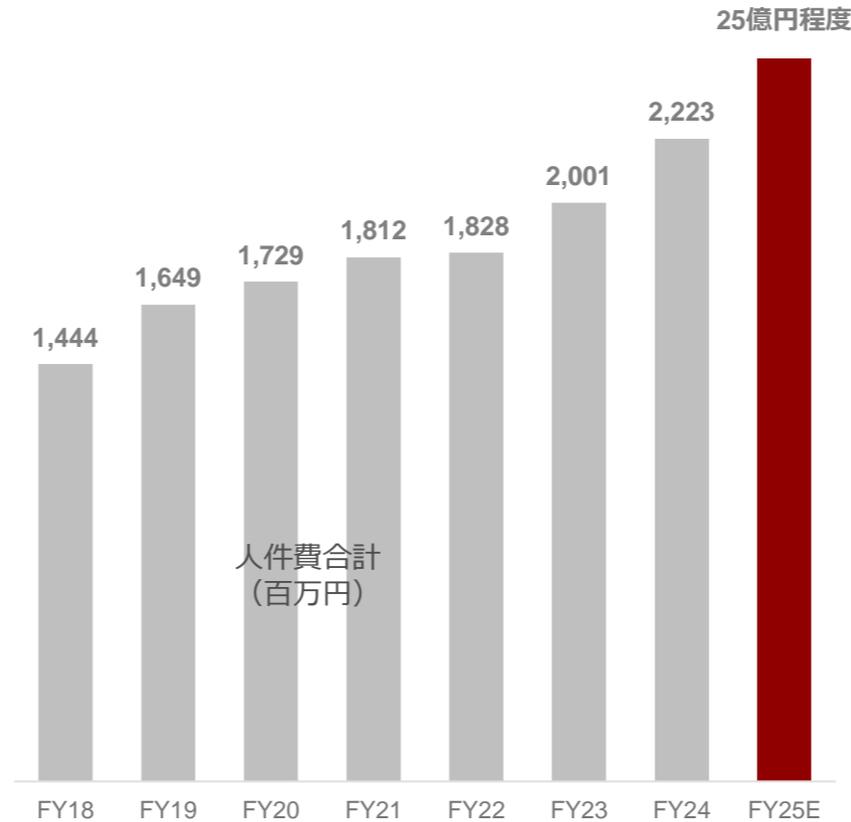


- 採用活動は今期計画数目前。4月より12名が入社した。この結果、4月1日時点の連結正社員数は323名となった
- 引き続き積極的に採用を継続。タイトな労働市場環境に大きな変化はない。事業拡大のためには、さらなる人員増を図る必要性がある
- 採用人材及び既存人材の配置転換など、戦略的分野へ重点的に人員を配置する

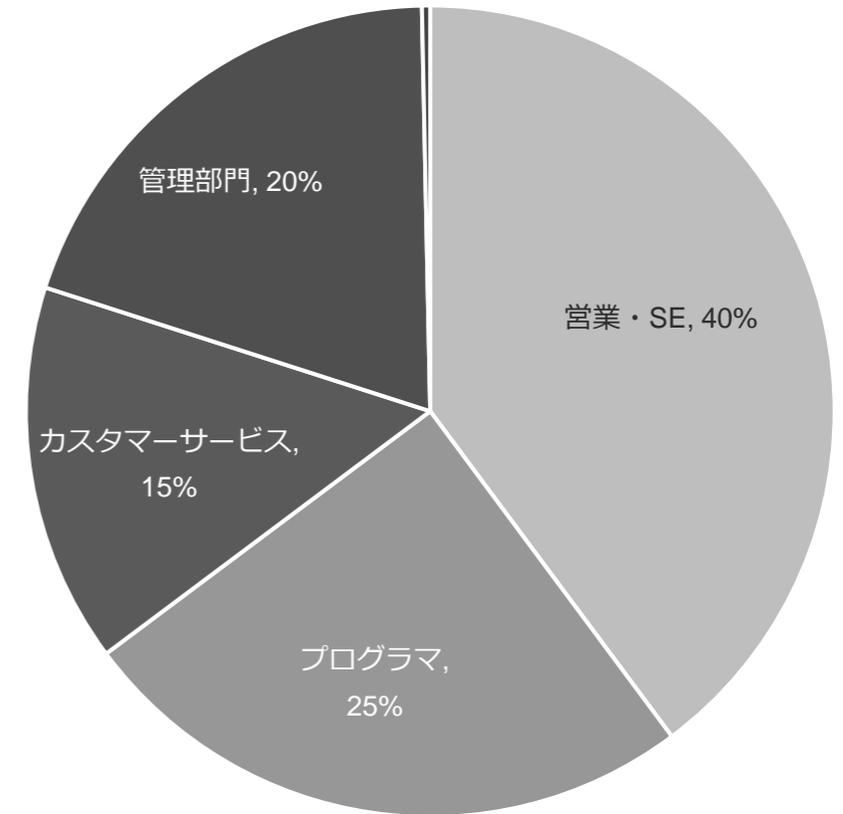
連結従業員数及び1人当たり人件費の推移



総人件費の推移



従業員構成比 2025年3月末現在



- 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
- Q1FY25の一人当たり人件費は四半期人件費を単純に4倍したもの

参考資料

- 01 / Q1FY2025 業績ハイライト
- 02 / Q1FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画と戦略進捗
- 04 / 参考資料

- 2025年12月期より、これまで開示してきた「単体業績計画」と、「中間期連結業績計画」を非開示とした
- 中間期連結業績計画は非開示とするが、2025年12月期売上高の四半期のイメージは**パターンB**となる見通し

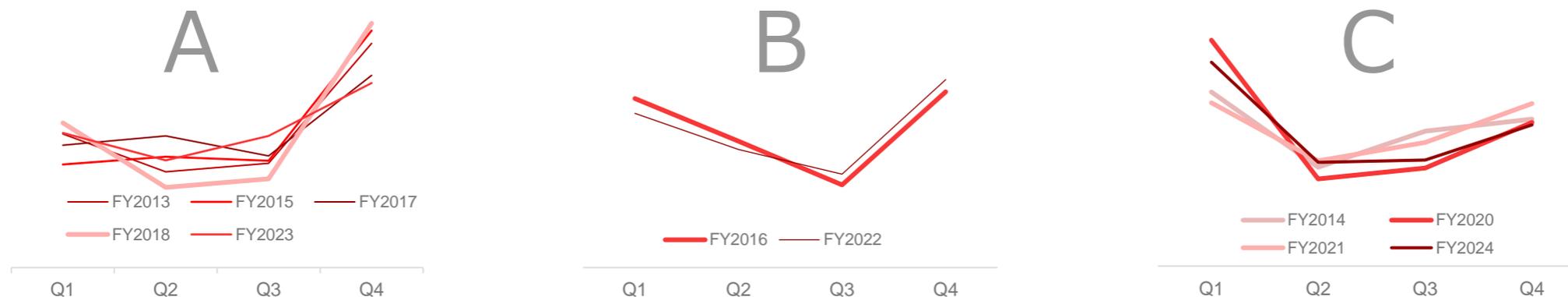
1 単体業績計画の非開示の理由

- 投資家に向けて投資情報を提供するとき、投資家は連結決算情報を重視すると考えられる
- 当社の連結子会社であるフィッティングクラウドの業績拡大に伴い、個別業績の重要性が相対的に低下すると予想される

*フィッティングクラウドでは「Weberi」「CocktailAI」などの新製品の開発販売が開始されると同時に、人員の充実なども実行された

2 中間期連結業績計画の非開示の理由

- 中間期連結業績計画を非公表とした理由は、年間トレンドとは異なる四半期業績を示すことになるミスリードの可能性を無くするためである
- 2024年Q3決算で報告したように当社の業績の牽引車である医療セグメントの売上高は、季節性を有している。しかしながら季節性は毎年同じではなく、顧客である病院の設備投資環境やシステム検収が重なる休日数などによって、出現パターンが異なる。したがって、四半期毎の前年同期比を比較すること、および、短期的な業績計画進捗率（Q1決算のH1計画に対する進捗など）は、業績トレンドの判断に間違った材料となる可能性がある
- 過去売上高の四半期ウエイトのパターンを見ると、**(A)** Q1～Q3が概ねフラットでQ4に増加する、**(B)** Q1とQ4に売上が拡大し、Q3がボトムとなる、**(C)** Q1に売上が拡大しQ2以降は徐々に増加する、の3つのパターンが観測された
- 現状の受注見込などを勘案すると、**2025年はパターンBに近い推移になる**と推測している



国立大学病院への導入率

約 **80%**



国内大規模病院への導入率

約 **40%**

※参照：厚生労働省 令和5年医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況

（単位：施設）

医療システム 規模別	2024年 Q4	2025年 Q1	QoQ増加数
大規模病院（400床以上）	301	306	+5
中規模病院（100～399床）	333	335	+2
小規模病院（20～99床）	90	90	+0
診療所（20床未満）	1,330	1,350	+20
その他施設	57	57	+0
合計	2,111	2,138	+27

（単位：件）

公共システム 製品別	2024年 Q4	2025年 Q1	QoQ増加数
自治体向けパッケージ	39	53	+14
医療機関向けパッケージ	9	11	+2
合計	48	64	+16

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



「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：2025年3月末までにおおむね全ての医療機関・薬局への導入を目指していたが、経過措置の延長で夏頃まで延長となる（2025年3月時点での導入率=約30%）
- 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：**マイナンバーカードと健康保険証の一体化**に伴い、従来の保険証は廃止へ（2024年12月で新規発行停止）
- 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

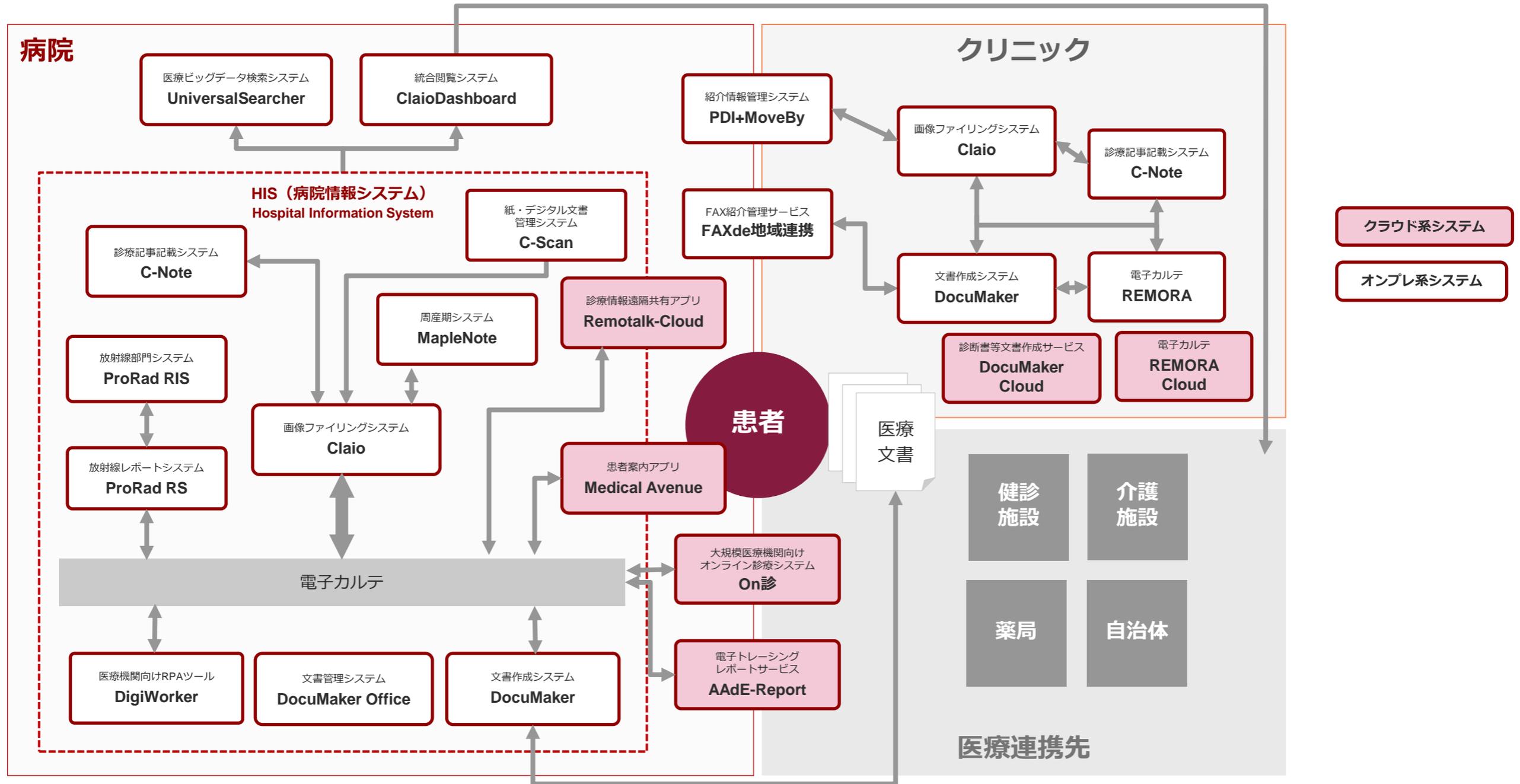
- 政府指針：2024年4月より、勤務医の時間外労働の上限は年間で原則960時間に→適正な**労働時間の管理**が必要
- 業務効率化の観点からもDXが進む

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*

*NIKKEI COMPASS 2023年10月3日より抜粋



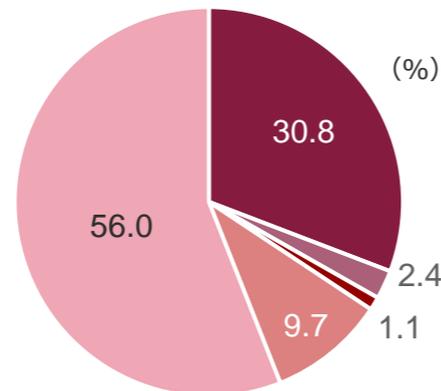
株式発行数と株主数

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)	4,409

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	8,193,700	13	30.8
証券会社	649,125	26	2.4
その他の国内法人	282,532	31	1.1
外国法人等	2,594,220	75	9.7
個人・その他 (自己株式含む)	14,889,223	4,264	56.0
合計	26,608,800	4,409	100.0

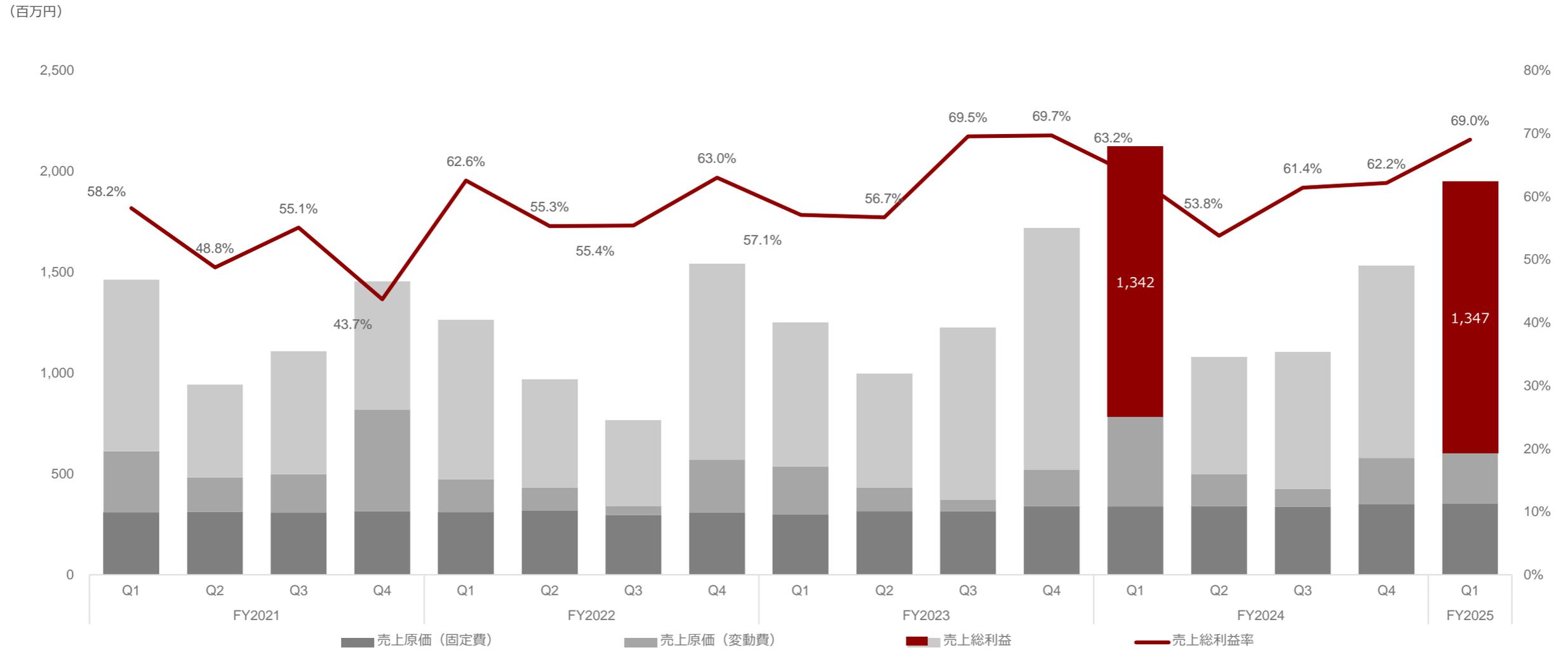
- 金融機関
- 証券会社
- その他の国内法人
- 外国法人等
- 個人・その他 (自己株式含む)



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)	3,293,400	12.8
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)	1,058,900	4.1
株式会社愛媛銀行	967,200	3.7
竹村 敬司	963,000	3.7
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	798,000	3.1
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)	716,946	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

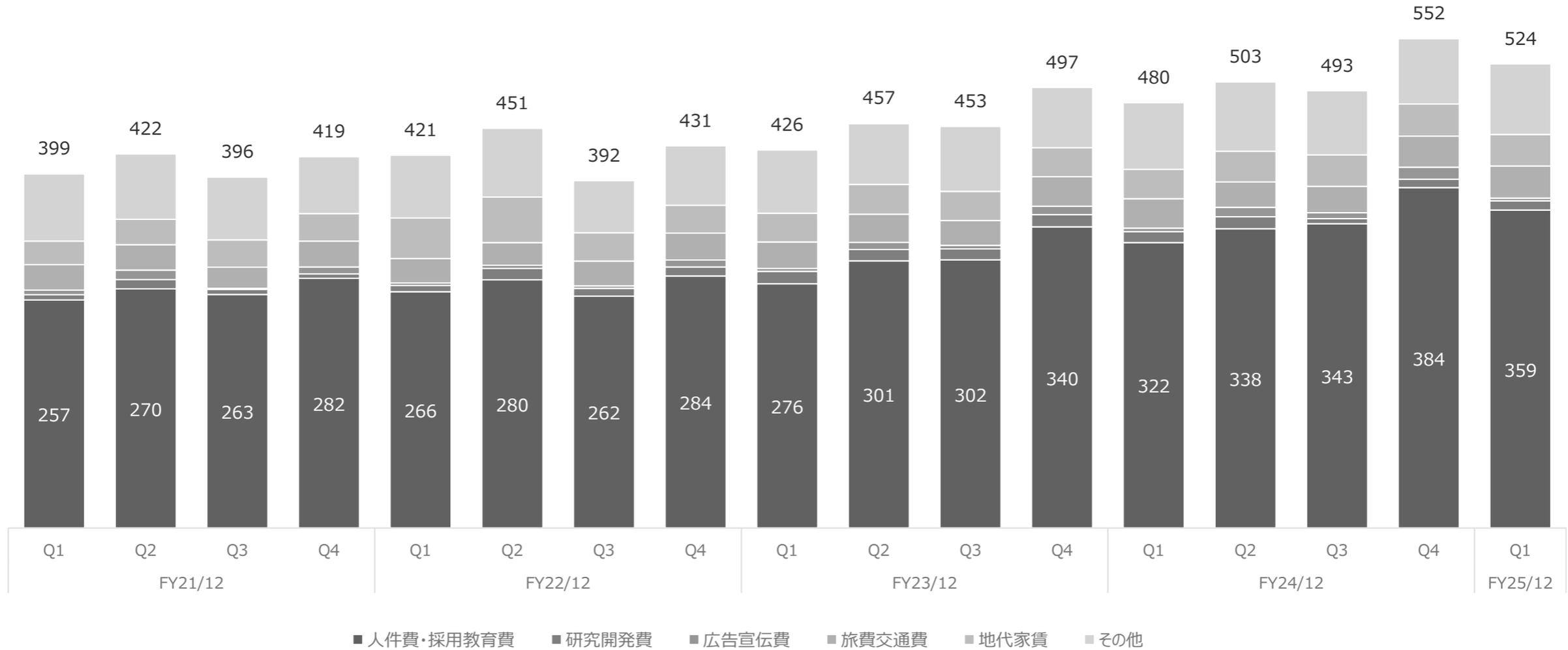
四半期売上総利益率と売上原価（固定/変動費）の推移



- 売上総利益率が改善し、粗利時点ではYoY0.4%増加
- 固定費は人件費が主、変動費は大型案件の仕入額により大きく変動する

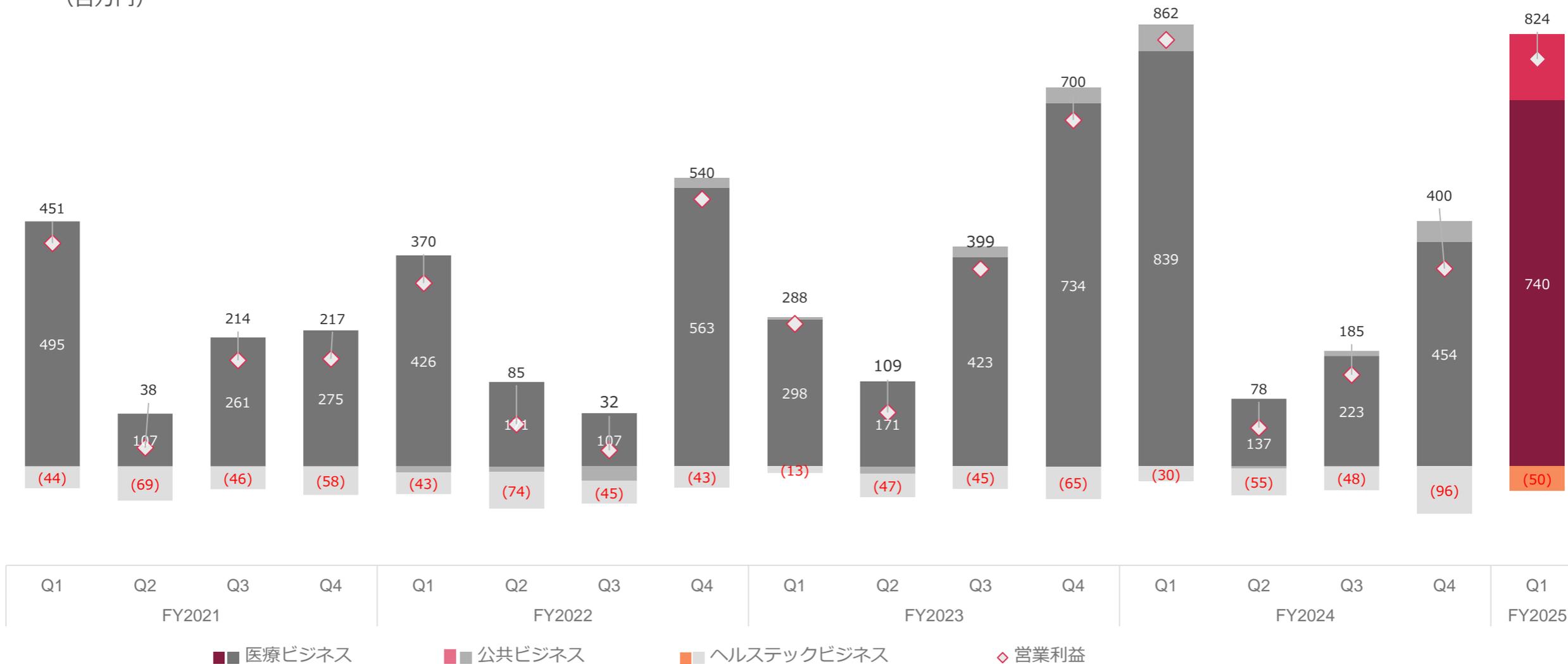
※ 22/12月期より収益認識に関する会計基準を適用

(百万円)



- 採用教育の強化に伴い、人件費や採用費用が増加だが、計画線で推移
- Q1の人件費・採用教育費はYoYで11.5%増加
- Q1FY2025の従業員数(連結)は、311人

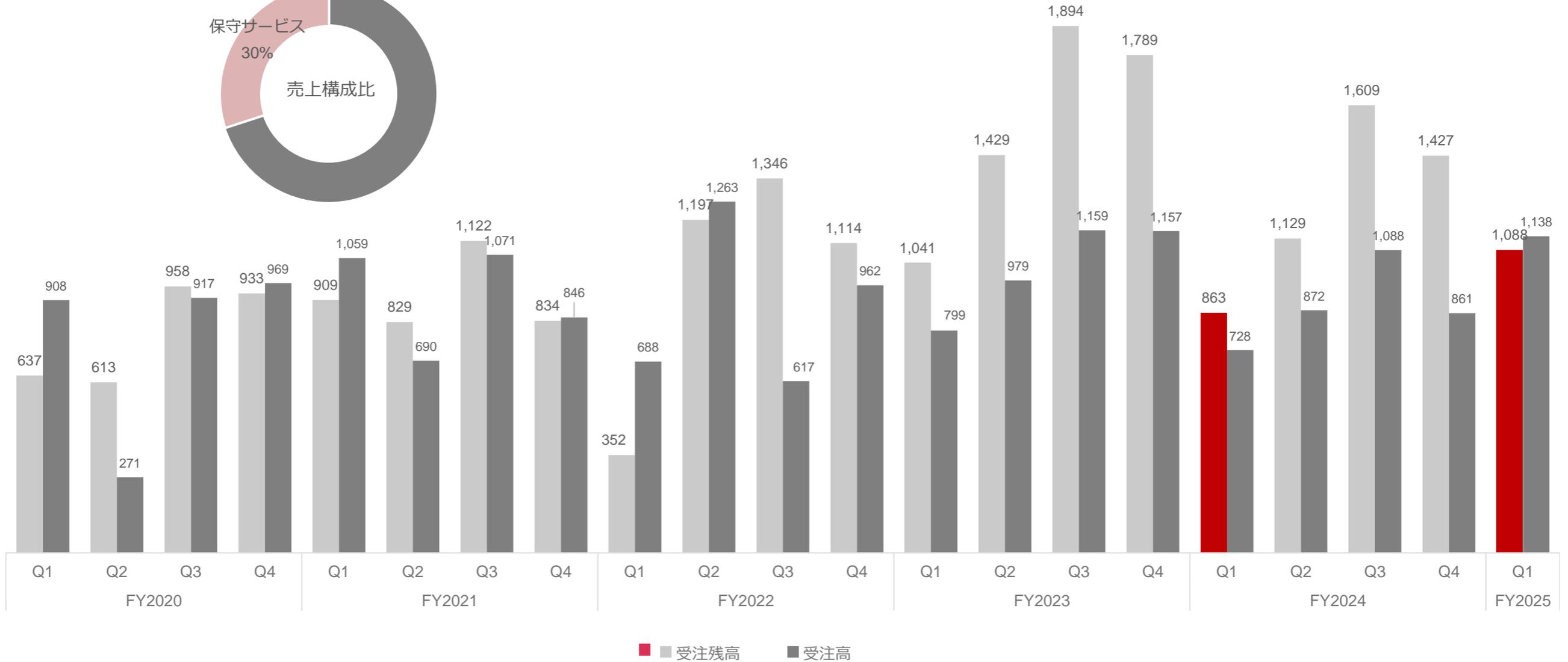
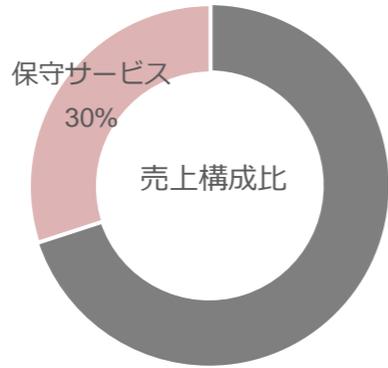
(百万円)



※ 22/12月期より収益認識に関する会計基準を適用

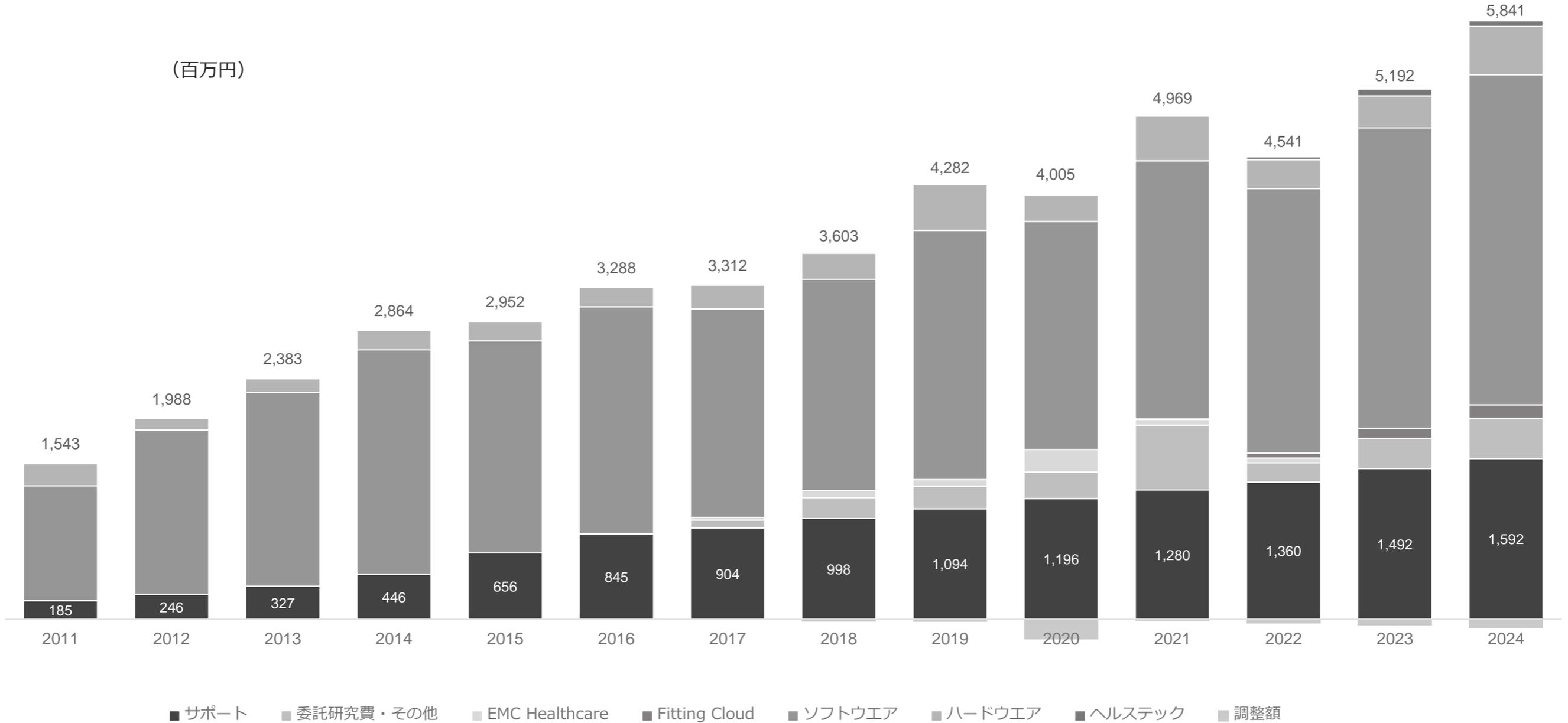
※ 23/12月期よりセグメント変更。22/12月期にセグメントを遡及して修正。公共ビジネスは21/12月期以前は医療ビジネスに包含。数値は未監査

(百万円)

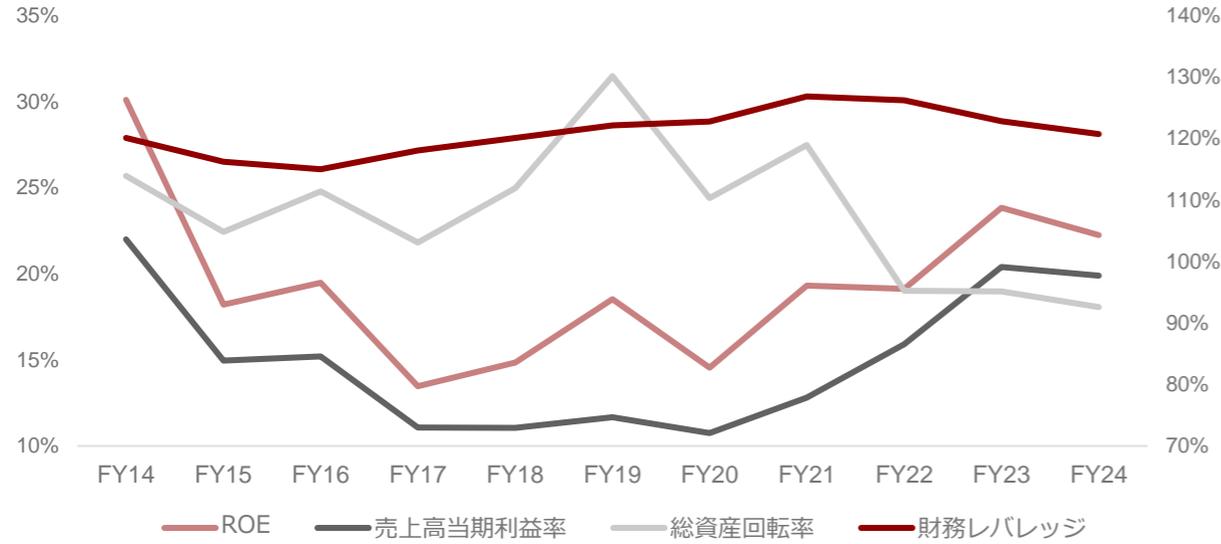


- 受注残は、Q1時点で過去最高となる1,088百万円
- セグメント別では特に公共ビジネスが好調、受注残はYoY2.6倍。医療ビジネス、ヘルステックビジネスもYoY20%前後増加

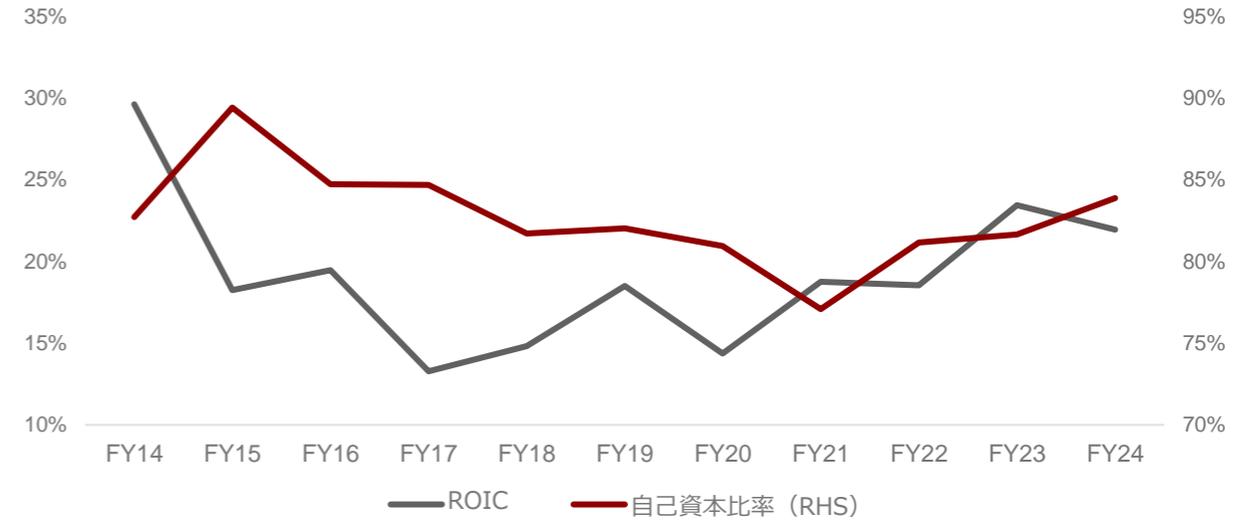
(百万円)



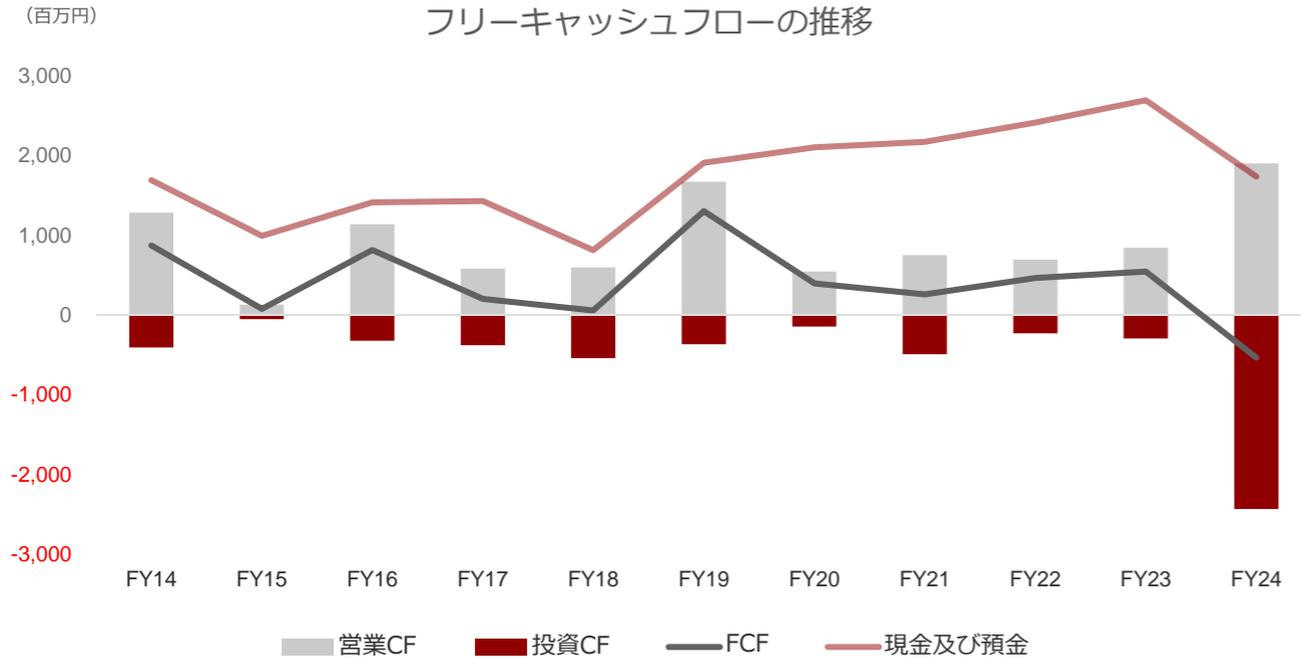
ROEと要素分解



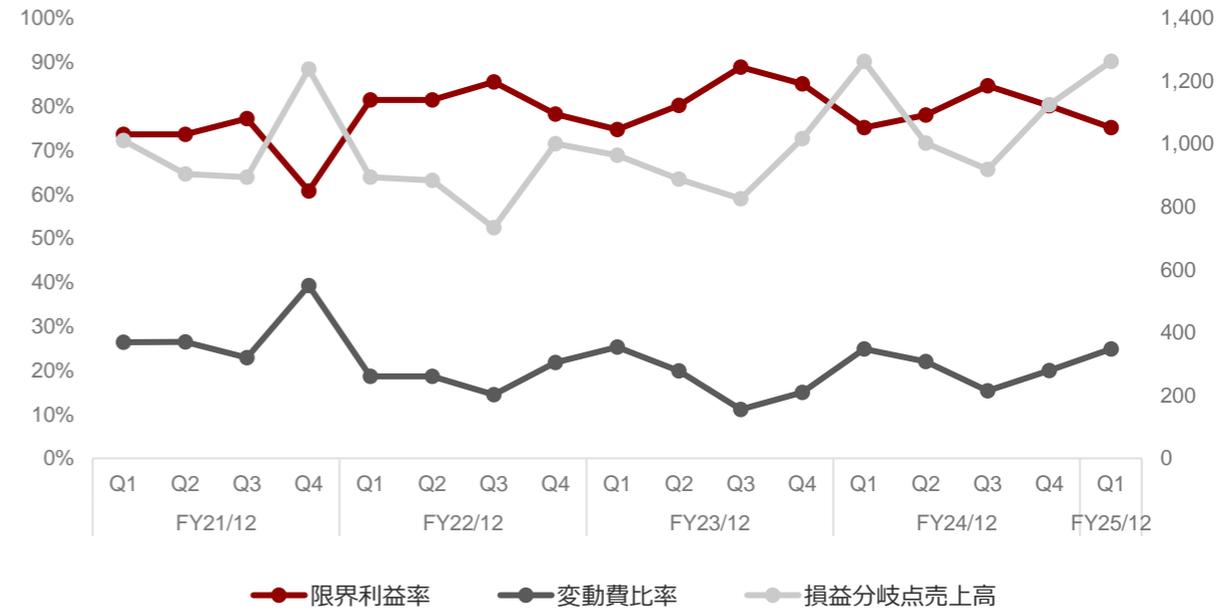
ROIC と 自己資本比率



フリーキャッシュフローの推移



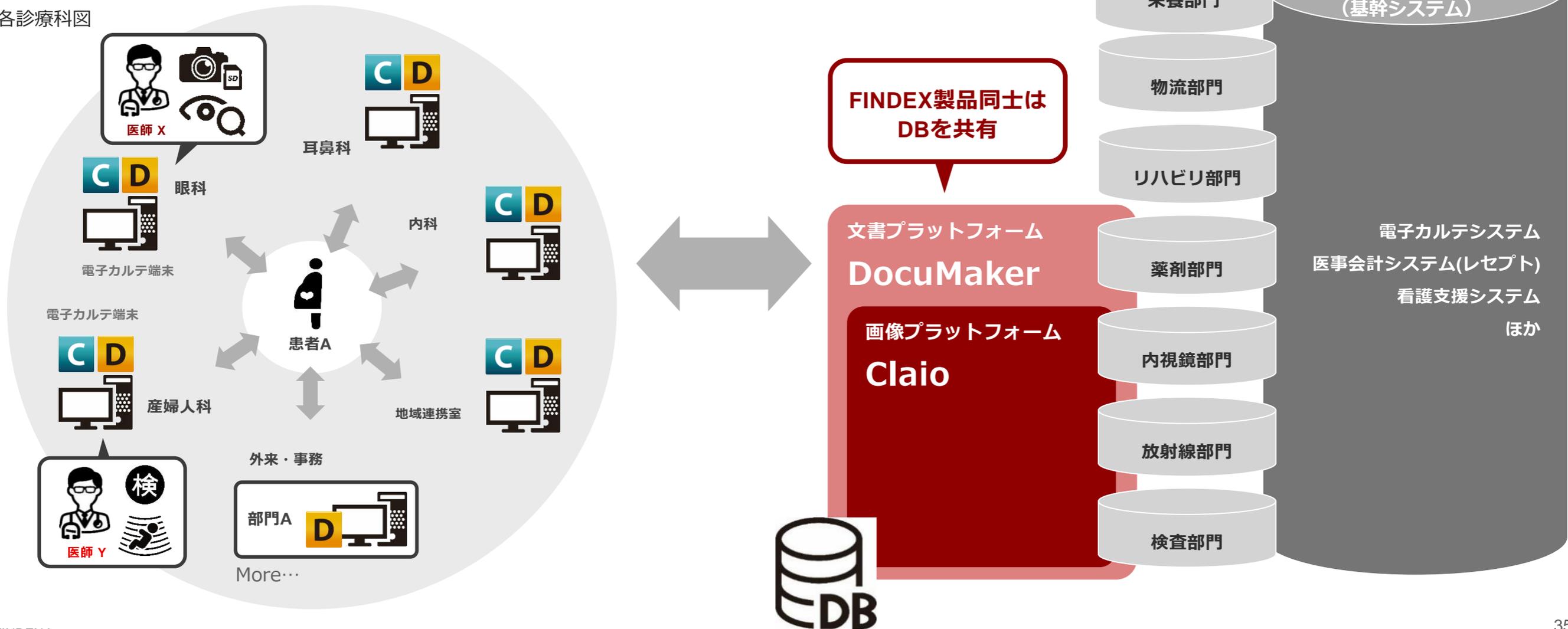
限界利益率



院内システム概要図：Claio、DocuMakerはプラットフォーム

- 患者データはHIS（病院情報システム）を介して部門システムが繋がる
- 部門システムごとに異なるDBが存在するが、Claio、DocuMakerはすべてに横断して管理するプラットフォーム
- 各科専用のテンプレート提供により、部門システムとしての使いやすさも両立

各診療科図



Claio は、紙カルテレス化を行う過程で取りこぼされやすい画像やデータを効率よく管理し、さらに価値ある利用を行うための機能を搭載した医療用データマネジメントシステムです

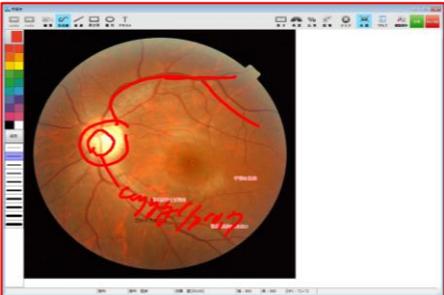
各診療部門に適した専用の入力テンプレートを提供

各科の医用画像機器と接続することで数値・画像データの直接的な取込を可能とし、重複入力等を省略

インフォームド・コンセントツールとして質の高い医療サービスの提供に寄与

画像上に直接描写できることで、患者へ視覚的な説明が可能

眼科版専用テンプレート例
図形結果の検査にも対応

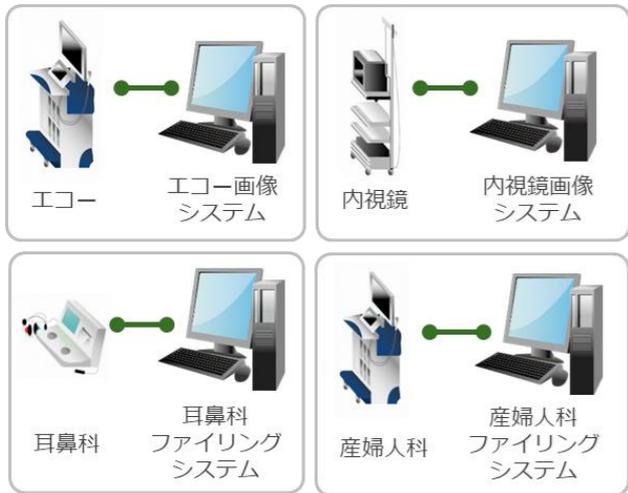


過去（Claio開発前）：
すべての機器は診療科ごとに
独立したシステムで運用

Claio導入後：
病院内のすべての機器・データ
を一元管理し運用可能に

機器・診療科・医師数が多く、
フローが複雑化する大規模病院、
急性期病院内システムにおいて
真価を発揮

Claioの運用：
画像プラットフォームとして、
部門システムとして、病院に不
可欠なソリューションへ



More...



DocuMaker は、手書きしていた医療文書を専門知識なしに手軽に電子化できる、文書作成/データベースソフトです
 病院に存在する多くのフォーマットを簡単操作で作成でき、様々なドキュメントの作成・管理はもちろん、データ入力やデータ管理ツールとしても有用です

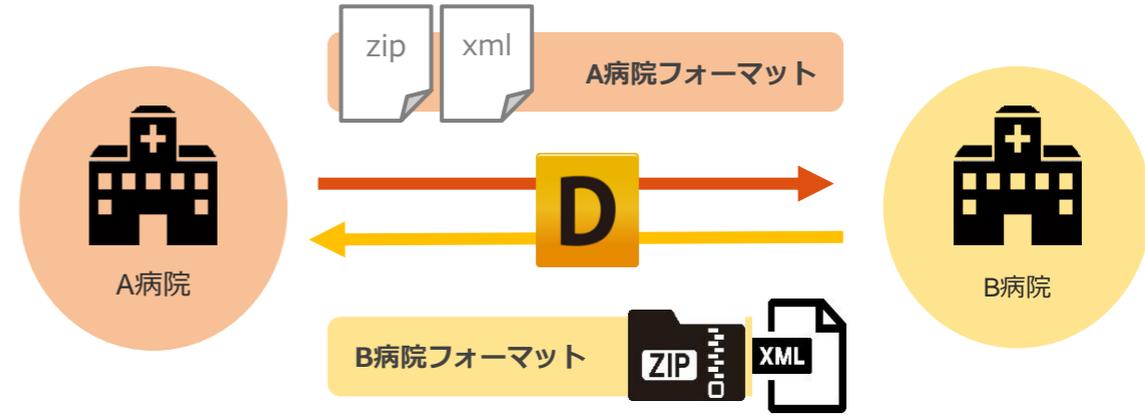
他職種間、チームを横断してシステム利用が可能

アレンジ書式機能により病院独自のフォーマットも容易に作成。
 様々な職種、人の中で必要とされる文書を一元管理

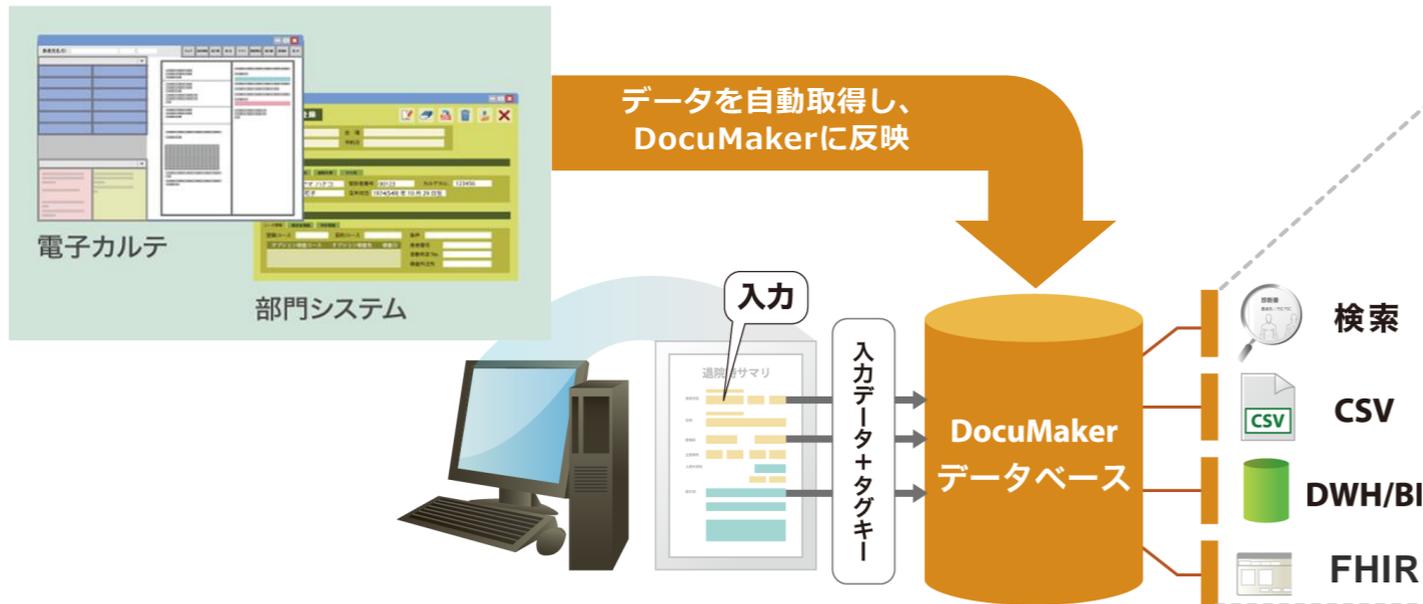
記載内容をデータベース化し、二次利用

経営や診療に関するレポートデータを蓄積し、分析・解析を支援。日々の診療から病院経営まで後押し

生命保険協会認定ソフト



施設間をつなぐ地域連携においてもDocuMakerは有効に活用されています



タブごとに進捗管理 (Progress management by tab)
履歴管理 (History management)
電子カルテから情報引用 (Information引用 from electronic medical records)
依頼文書一覧化による視認性の高さ (High visibility due to list view of request documents)

受付日	患者ID	診療科	医師	受付時間	受付状況
20/04/20	0000000003	内科	花子/内科	20/04/20	受付待ち
20/05/04	0000000003	内科	花子/内科	20/05/04	受付待ち
20/04/20	0000000003	内科	花子/内科	20/04/20	受付待ち
20/05/04	0000000003	内科	花子/内科	20/05/04	受付待ち
20/04/20	0000000003	内科	花子/内科	20/04/20	受付待ち
20/05/04	0000000003	内科	花子/内科	20/05/04	受付待ち
20/04/20	0000000003	内科	花子/内科	20/04/20	受付待ち
20/05/04	0000000003	内科	花子/内科	20/05/04	受付待ち
20/04/17	0000000003	内科	花子/内科	20/04/17	受付待ち
20/05/01	0000000003	内科	花子/内科	20/05/01	受付待ち
20/04/17	0000000003	内科	花子/内科	20/04/17	受付待ち
20/05/01	0000000003	内科	花子/内科	20/05/01	受付待ち
20/04/17	0000000003	内科	花子/内科	20/04/17	受付待ち
20/05/01	0000000003	内科	花子/内科	20/05/01	受付待ち

Progressive Software Creators

Always have, Always will.

