

2023年12月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社ファインデックス

2023年11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。

- ・ 医療ビジネスが業績を牽引。大型案件の進捗（収益認識）やコンサルティング部が好調
- ・ 計画進捗率は営業利益で6割程度に

Q1-3で売上高/利益ともにプラス転換

売上高 YoY **+15.8** %

営業利益 YoY **+63.2** %

Q3のみでは

過去最高水準 の 売上高・営業利益

Q3売上高 **1,225** 百万円 YoY **+59.9** %

Q3営業利益 **399** 百万円 YoY **+12.3** 倍

- ・ 増収の牽引役は主力の医療ビジネス

計画進捗率は前年の同時期を上回る

Q1-3 計画進捗率

売上高 **68.6** %

(前年Q1-3進捗率 **66.1**%)

営業利益 **60.7** %

(前年Q1-3進捗率 **47.5**%)

- ・ 受注残は過去最高水準まで積み上がる
- ・ Q4の営業利益がYoY横ばいとなれば、通期計画を達成できる水準

- ・ 医療ビジネスの需要好調を主因に、Q3で大幅増収増益
- ・ Q1-3累計でも増益に転じ、過去最高水準の売上高と営業利益を達成

- ・ Q1-3累計期間で YoY 15.8% 増収
- ・ H1でYoY減益だった営業利益も YoY 63.2% 増と増益に転換

(百万円)	FY2021 Q1-3	FY2022 Q1-3	FY2023 Q1-3	YoY増減率	FY2022 Q3	FY2023 Q3	YoY増減率
売上高	3,513	2,999	3,474	15.8%	766	1,225	59.9%
売上総利益	1,920	1,751	2,132	21.8%	424	852	100.7%
売上総利益率	54.7%	58.4%	61.4%	-	55.4%	69.5%	-
営業利益	703	488	796	63.2%	32	399	1128.9%
営業利益率	20.0%	16.3%	22.9%	-	4.2%	32.6%	-
経常利益	721	523	820	56.7%	42	405	862.4%
当期純利益	485	349	567	62.2%	29	283	852.2%

- ・ Q3のみでは、YoY 59.9% の増収となり、営業利益 YoY 12.3倍に
- ・ Q3の売上総利益率は 69.5% と高い水準
- ・ Q3営業利益は、消費税増税前の駆け込み需要があった2019/12期に次ぐ水準（19/12期営業利益5.69億円）
- ・ Q3FY2022はコロナの影響が残っており、Q3のみでYoY30.9%減収、84.9%営業減少だった
- ・ 一方、Q3FY2023は受注好調により、FY2024検収案件が多く収益認識基準に伴う売上高が多かった
- ・ Q3FY2023は公共ビジネスの黒字化を達成、並びにヘルステックビジネスの赤字が縮小した

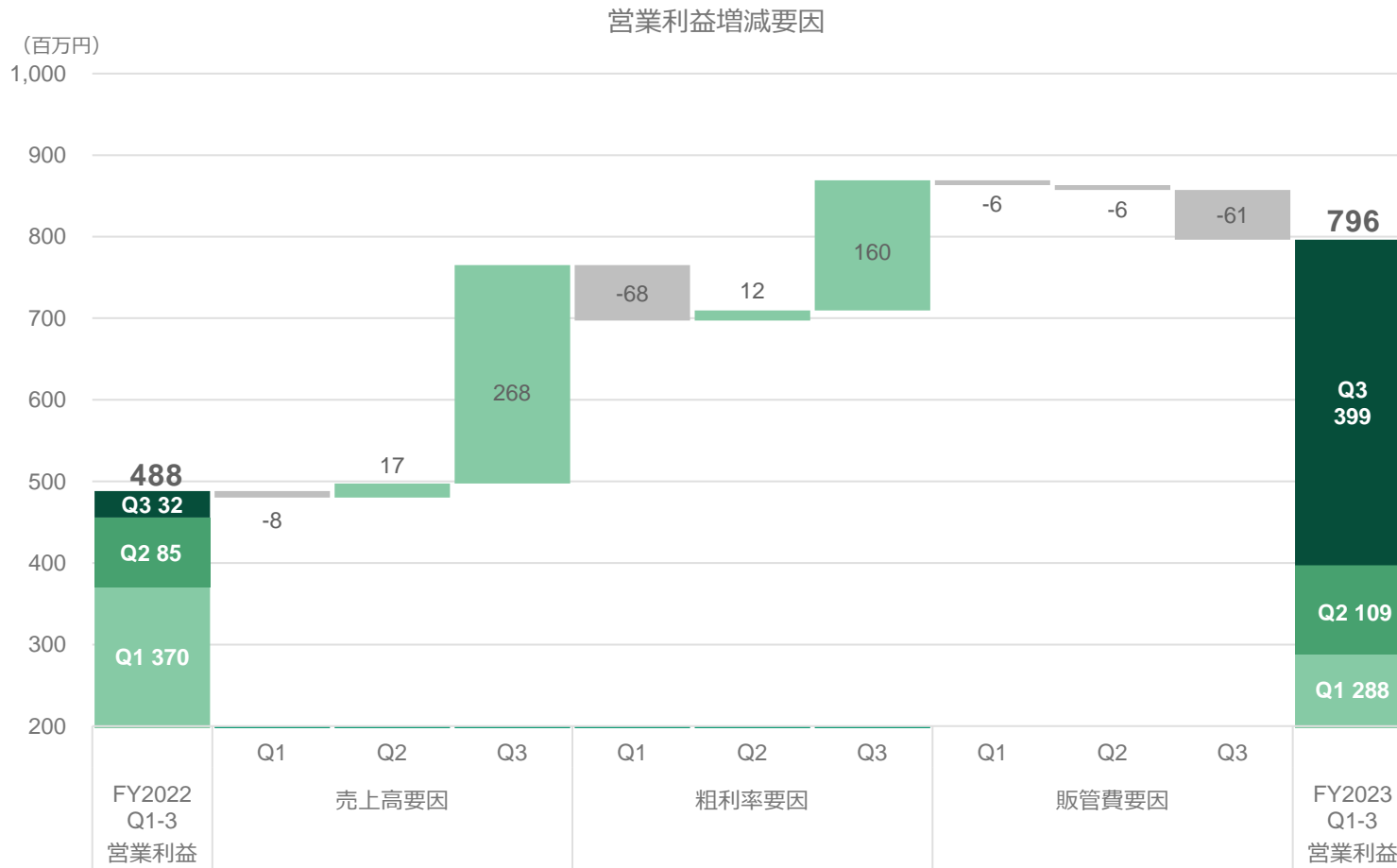
- ・ B/Sに大きな変化はない
- ・ 自己資本比率は86.0%と高水準を維持

(百万円)	FY2022	FY2023 Q3		主な要因
			増減	
貸借対照表				
現金及び預金	2,414	2,703	289	利益の積み上がり
受取手形、売掛金、契約資産	1,361	1,102	-259	売掛金、契約資産の減少
商品及び製品・仕掛品	169	203	34	
原材料及び貯蔵品	147	147	0	
その他	37	49	12	
流動資産合計	4,128	4,205	77	
有形固定資産	103	92	-11	
無形固定資産	251	272	20	
うちソフトウェア	251	271	20	
投資その他の資産	498	506	9	
資産合計	4,981	5,075	94	
流動負債合計	654	439	-215	未払法人税の減少
固定負債	284	278	-6	
(うち長短有利子負債)	0	0	0	
負債合計	938	717	-221	
純資産	4,043	4,359	316	
株主資本	4,039	4,352	314	利益の積み上がり
負債純資産合計	4,981	5,075	94	

- ・ 過去の利益の積み上がりで、現金及び預金は27億円まで高まった
- ・ M&A等、有効な資金使用を計画中

Q1-3 営業利益の増減要因

- Q3で大幅に売上利益が伸長し、Q1の減益をカバーした
- Q3導入案件数の増加と、Q4~Q1FY2024の収益認識による計上増



- 営業利益はQ3で拡大し、Q1の減益を巻き返した
- Q3は増収効果、利益率改善効果がともに大幅プラスに寄与。背景はコンサルティング部の好調
- 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
- 販管費は概ねコントロールの範囲内

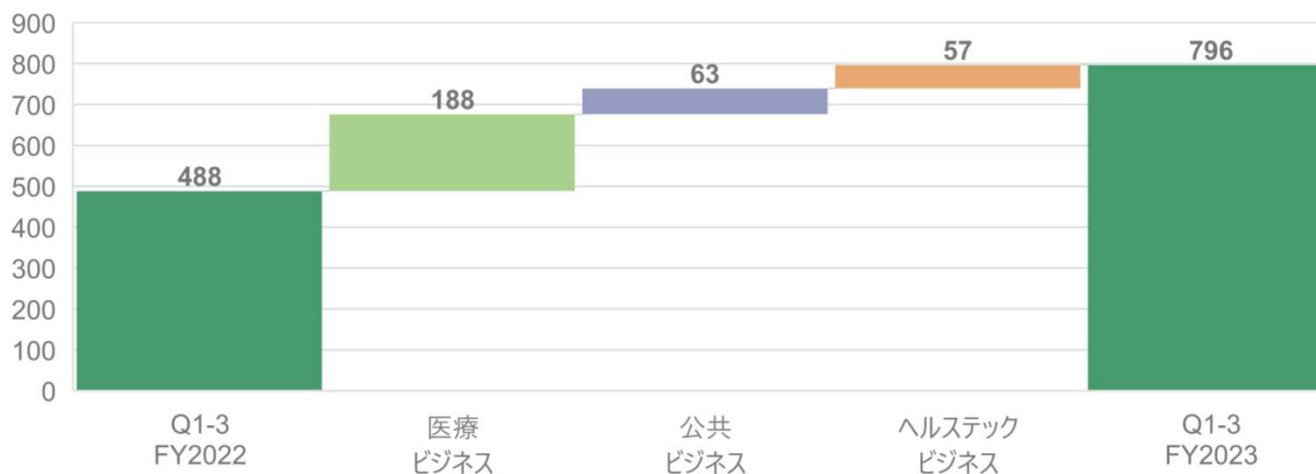
- ・ 医療ビジネス販売が好調
- ・ 公共が順調に成長し黒字化、ヘルステックの赤字縮小も寄与

(百万円)	FY2022 Q1-3	FY2023 Q1-3	YoY 増減率	FY2022 Q3	FY2023 Q3	YoY 増減率
売上高	2,999	3,474	15.8%	766	1,225	59.9%
医療ビジネス	2,874	3,321	15.5%	754	1,168	54.9%
公共ビジネス	62	112	79.5%	10	55	407.4%
ヘルステックビジネス	64	40	-36.3%	1	1	43.8%
営業利益	488	796	63.2%	32	399	1128.9%
医療ビジネス	704	892	26.7%	107	423	294.1%
公共ビジネス	-53	9	-	-29	20	-
ヘルステックビジネス	-162	-105	-	-45	-45	-

※ 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

Q1-3 営業利益のセグメント別増減分析



医療ビジネス

- ・ 売上高はQ3で順調に拡大し、Q1-3でYoY15.5%増収
- ・ 顧客増に伴うメンテナンス収益、コンサル収益、大型案件の導入進捗など収益を押し上げた
- ・ 増収効果で人件費の増加などを吸収し、Q3営業利益は高水準で着地
- ・ Q1-3の新規・追加導入は、病院+34件、診療所+83件

公共ビジネス

- ・ Q2で赤字となったが、Q3で再び黒字転換。Q1-3でも営業黒字
- ・ 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26件、医療機関向けが6件

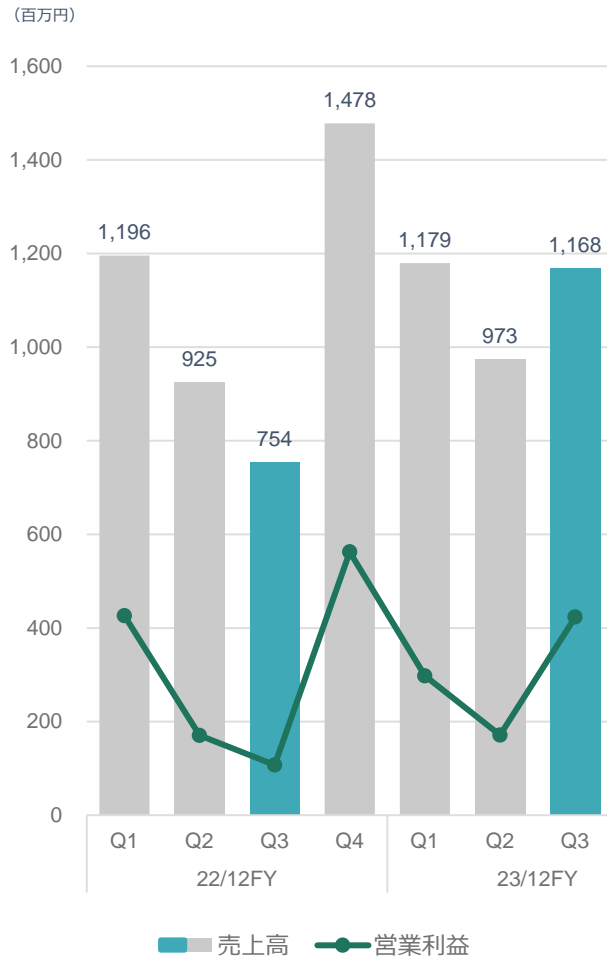
ヘルステックビジネス

- ・ 研究開発投資が先行している状態のため、赤字が継続
- ・ Q1-3のGAP/GAP-screenerの国内出荷は13台

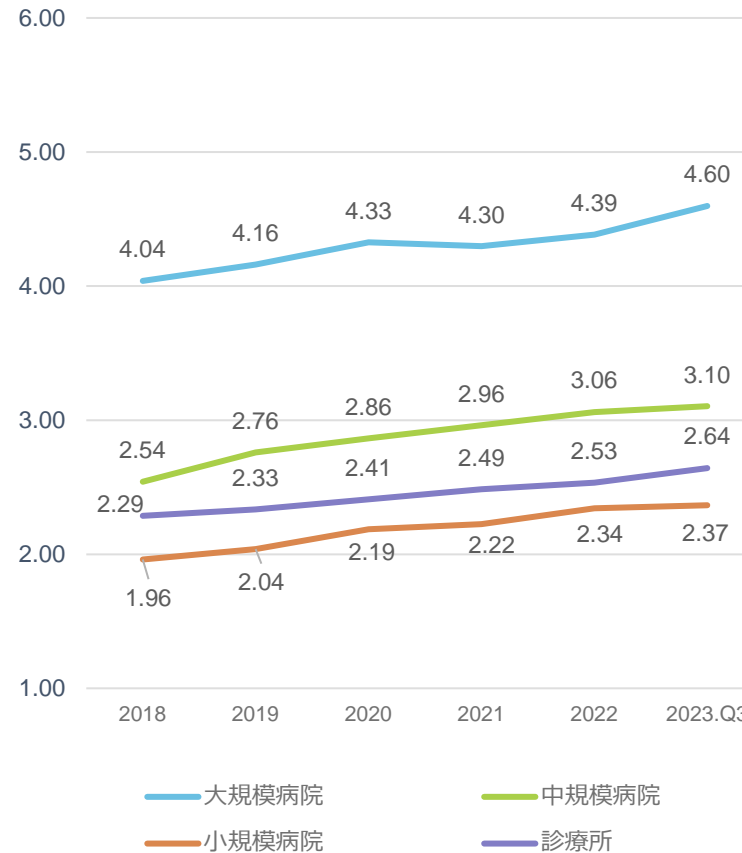
- ・ 医療機関の働き方改革の流れなどから需要が好調
- ・ 大規模病院に向けてクラウドサービスを順次提供

- ・ ソフトウェアの順調な販売に加え、新設のコンサルティング部が継続案件を受注。大型導入案件も順調に進行した（収益認識基準売上の増加）
- ・ Medical Avenueなどクラウドサービスを取り揃える自社ブランド「PiCs」を立ち上げ、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

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

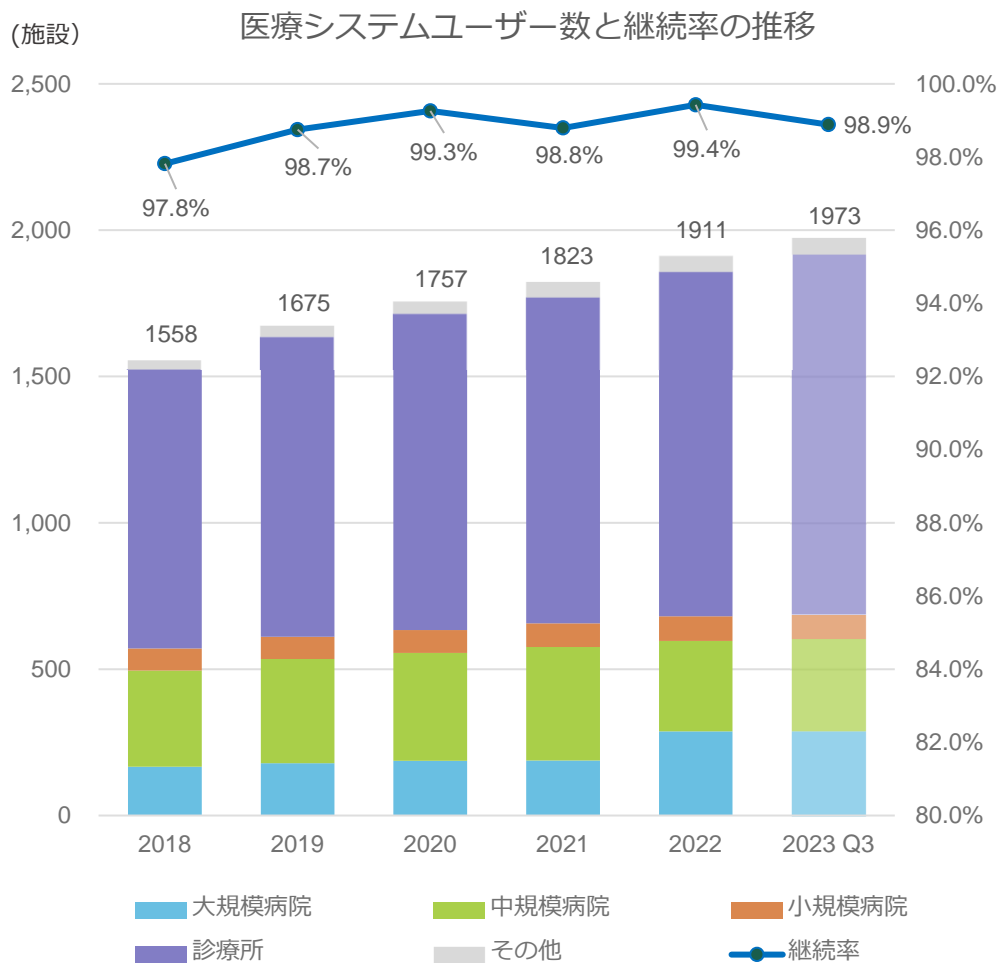


※過去に開示したデータの一部に複数の定義の混合があったため、定義を統一

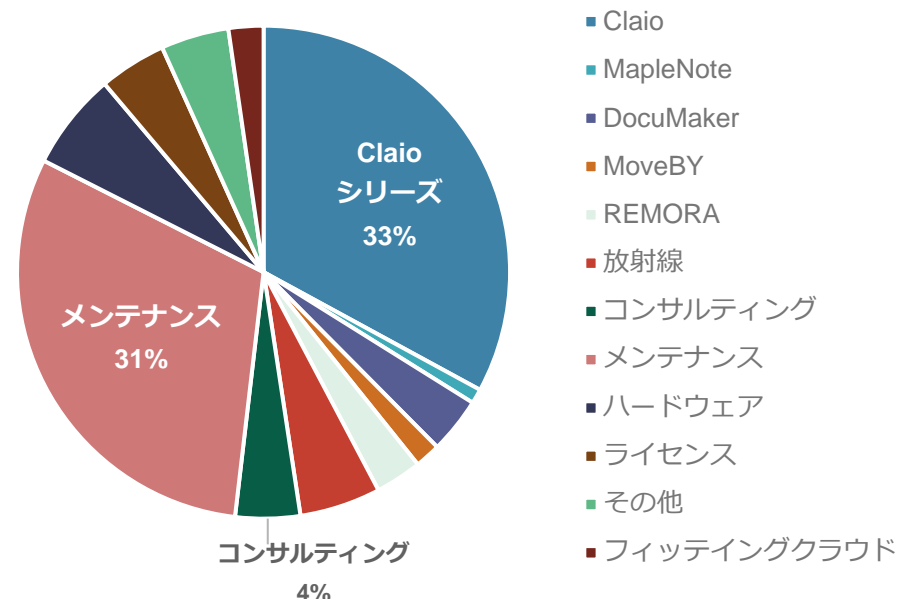
今後の主要な取り組み

- ・ クラウドサービスの拡充
- ・ データビジネスへの布石と生成AI利用
- ・ フィットングクラウドは京都大学病院と連携し、生成AIを用いた医療文書作成サポートの研究を開始
- ・ 医療システムのインド販売プロジェクトは、豊田通商と価格および販売時期について協議中

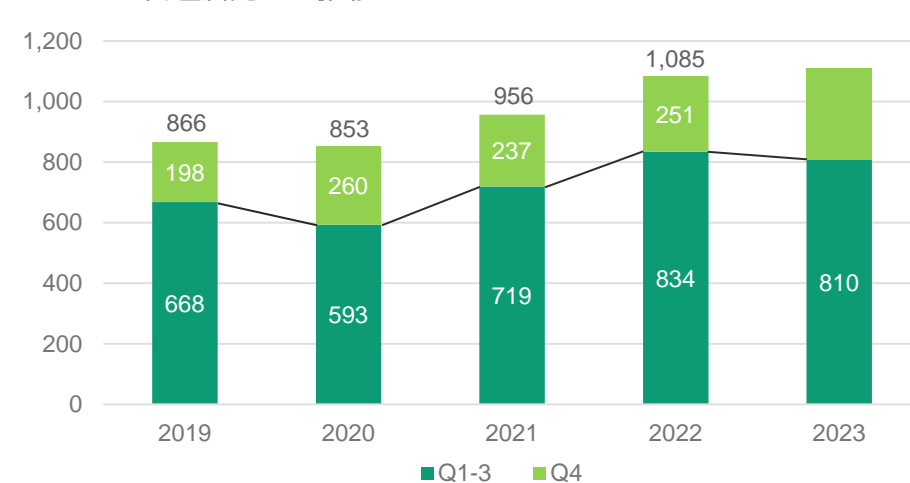
- ・ 医療システムのユーザー数は年々着実に増加し、2000ユーザーが目の前
- ・ ユーザー継続率は99%



Q1-3医療システム製品別売上構成比



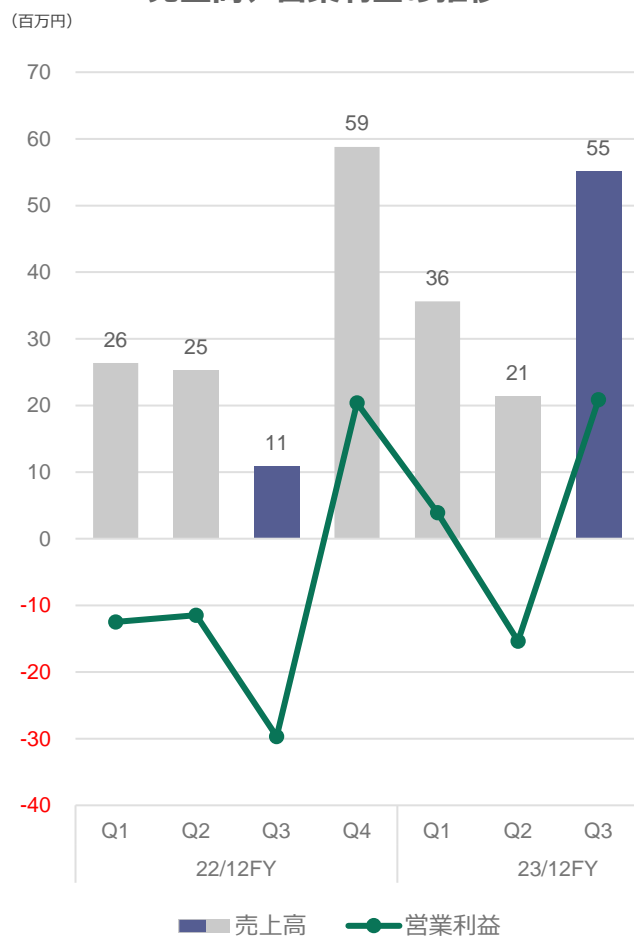
代理店売上の推移 ※2022年度までは現・公共ビジネスを含む



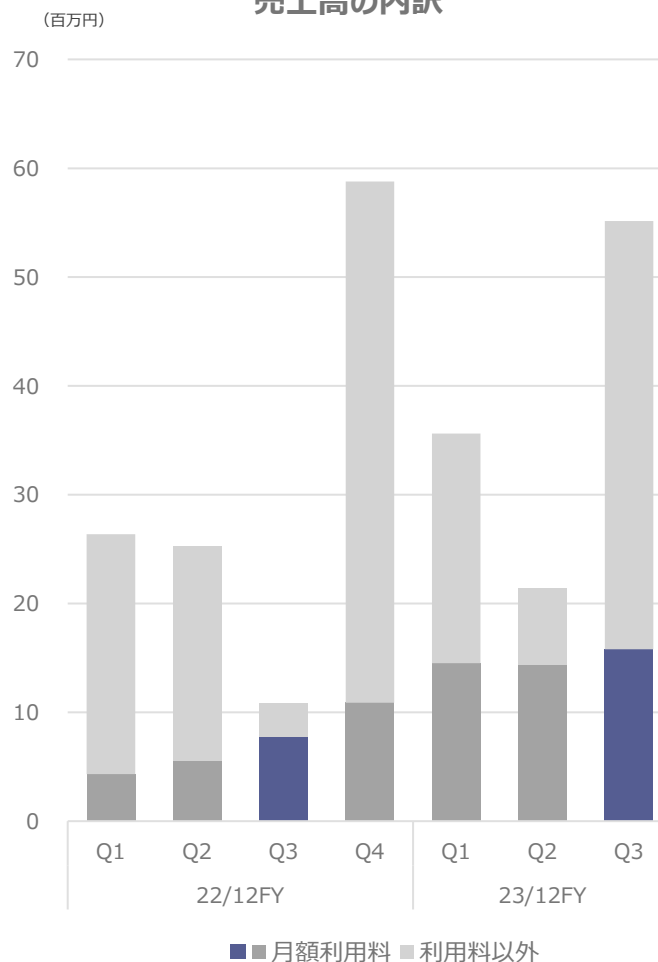
※2018年度診療報酬改定に伴い、大規模病院の定義が500床以上から400床以上へ見直された。グラフのデータは2022年より、400床以上を大規模病院と定義
 ※売り切り製品（サポートフリー製品）を含めずにユーザー数を算出。なお過去に開示したデータの一部に複数の定義の混合があったため、定義を統一

- Q3は導入進行中の大型案件が順調、新規案件も複数受注したことから大幅増収となり営業利益も黒字に転換
- 月額利用料の収益は堅調に推移

売上高、営業利益の推移



売上高の内訳

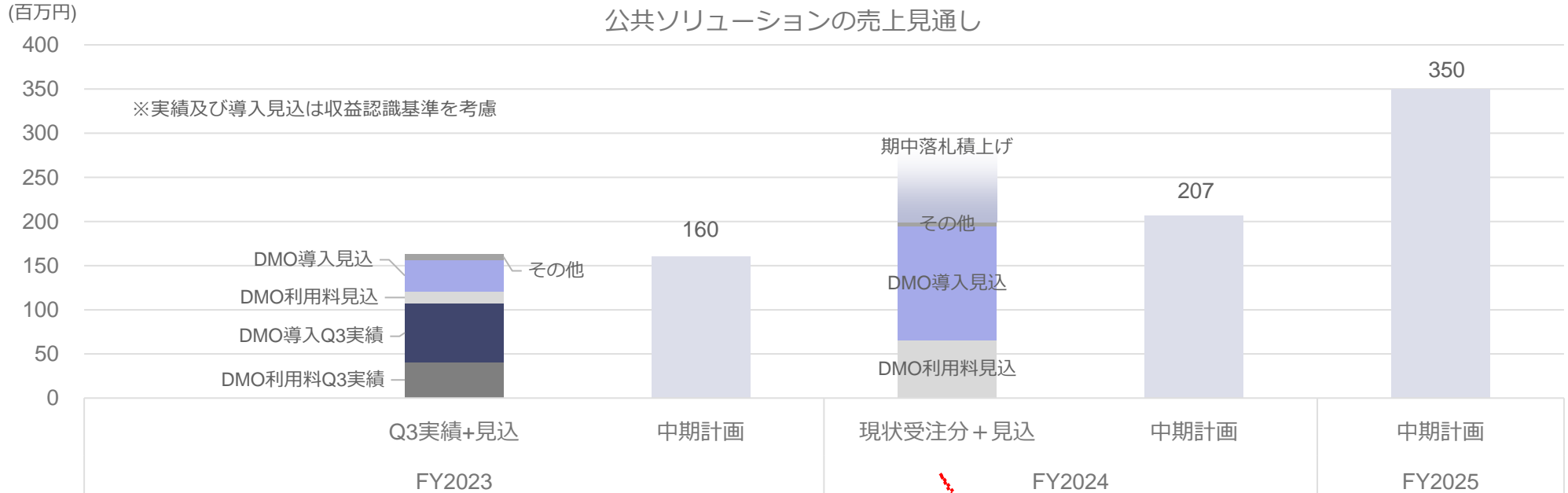


- 自治体や公社の入札に積極参加
- Q3に都道府県や独立法人、国立大学への4件が追加され、導入中案件は計7件。これらは2024年に検収予定
- 中小規模の案件は代理店販売を中心に、大型＆特殊案件は直販で拡大中
- 既存の医療系販売チャネルを生かし、病院の事務部門にも拡販

今後の主要な取り組み

- 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

- ・ 予想を大幅に上回る需要により、2024年と2025年の導入を見据えた受注を複数獲得
- ・ 受注確度が高い案件が複数存在。獲得に向けて人材を補強



受注詳細一覧

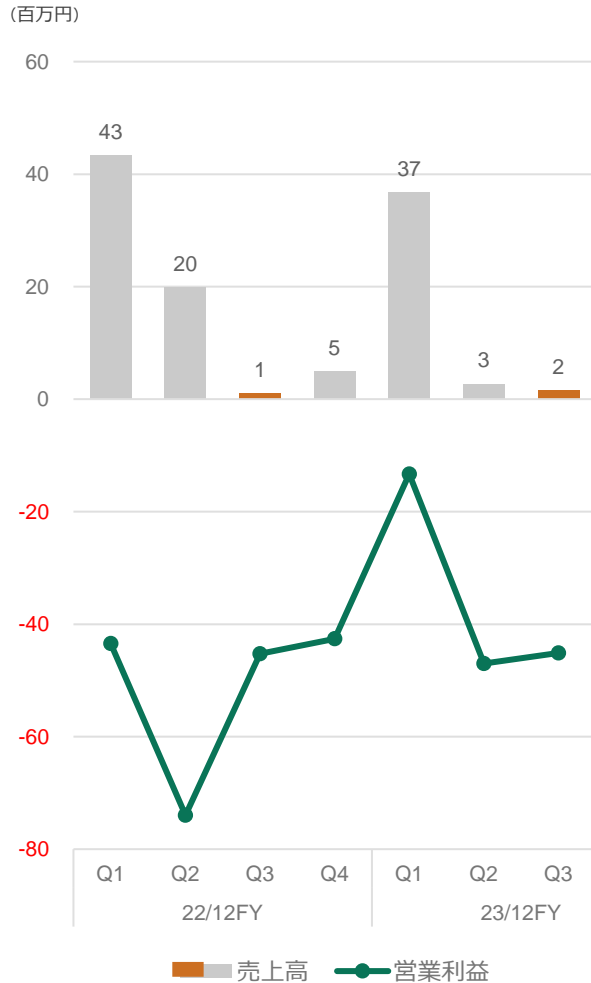
落札日	団体名	導入システム	稼働予定日	利用予定人数規模
2023年3月	A市	公文書管理・電子決裁	2023年10月	900
2023年5月	B県	公文書管理・電子決裁	2024年3月	5,000
2023年6月	国立大学法人 C大学	公文書管理・電子決裁 / 電子申請 (公文書以外)	2024年4月	1,000
2023年8月	D機構	公文書管理・電子決裁	2023年12月	30
2023年9月	国立大学法人 E大学	公文書管理・電子決裁	2024年4月	450
2023年9月	独立行政法人 F基金	公文書管理・電子決裁	2024年4月	150
2023年9月	地方独立行政法人 G機構	公文書管理・電子決裁	2024年4月	500

※公文書管理・電子決裁・・・公文書管理法に則った公的な文書の管理

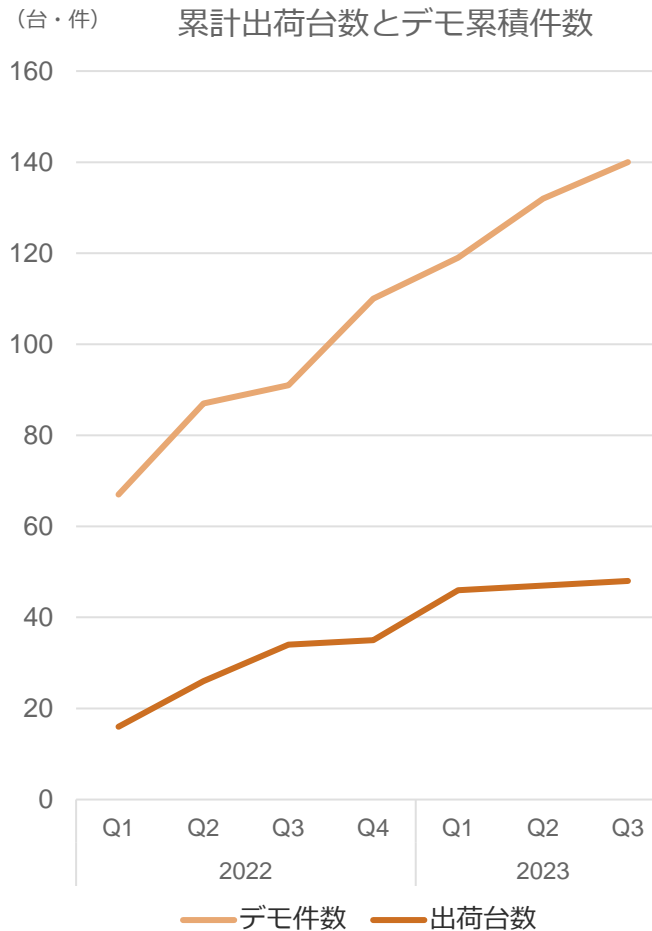
※電子申請 (公文書以外)・・・公的な文書以外の申請 (通勤届など)

- 国内ではGAPの販売が苦戦。認知度向上を第一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
- 海外は欧州でのGAP販売に向け、製品の量産を開始

売上高、営業利益の推移



GAP/GAP-screener



※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
- 第77回日本臨床眼科学会で好評を博す
- 京都大学との追加研究を実施中。学術誌へ論文を投稿（査読中）

海外

- EUでの販売に向け、パートナーである株式会社レクザムと最後の仕上げ。出荷に向け量産を開始
- 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

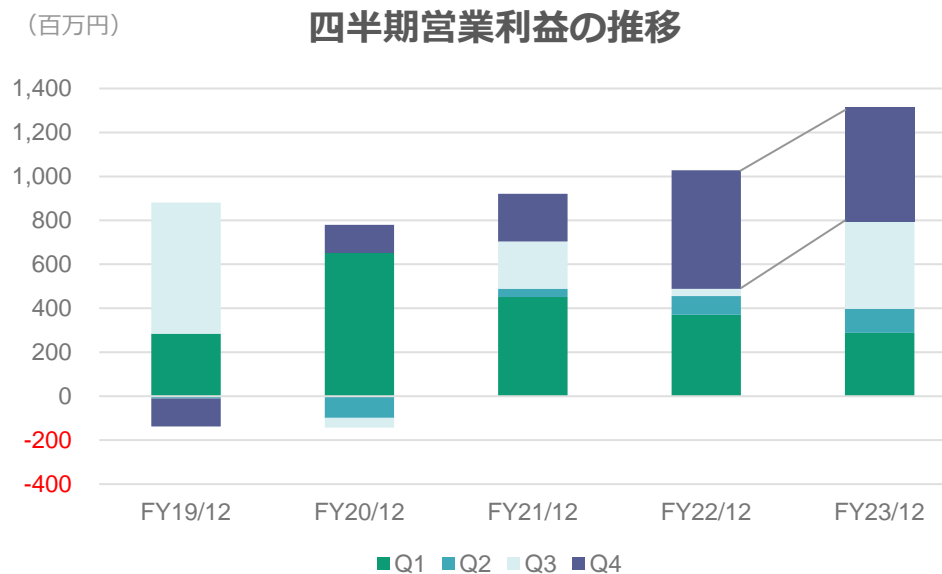
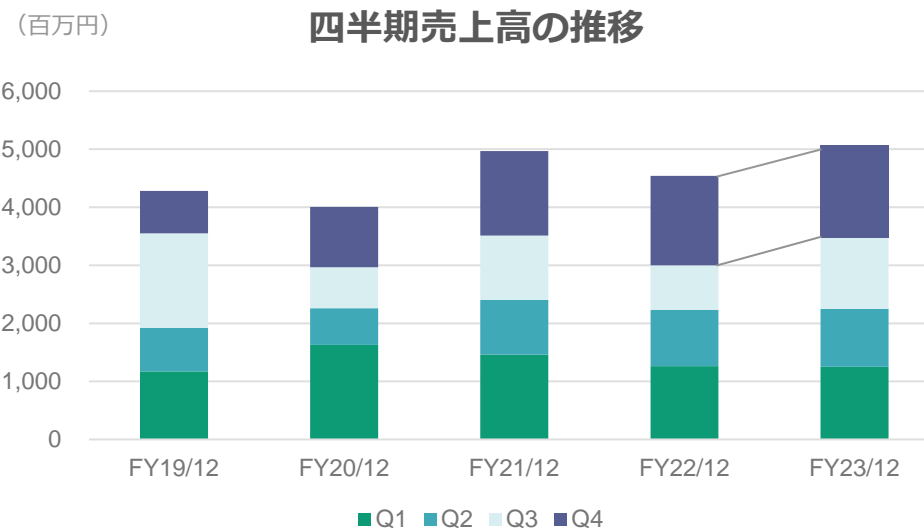
今後の主要な取り組み

- 様々な眼科検査機能の追加を目指し、研究を継続
- 視野異常に加え、MCI（軽度認知障害）の発見にも有用なことから、AMED（日本医療研究開発機構）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

- ・ 通期計画に対する進捗率は営業利益で60.7%と前年同期の進捗率を上回る
- ・ Q4で売上高・利益共にYoY横ばいであっても、通期計画を達成できる水準

2023/12期	Q1-3実績	FY計画	予想進捗率
売上高	3,474	5,065	68.6%
営業利益	796	1,313	60.7%
経常利益	820	1,330	61.7%
当期純利益	567	923	61.5%

2022/12期	Q1-3実績	FY計画	対FY進捗率
売上高	2,999	4,541	66.1%
営業利益	488	1,028	47.5%
経常利益	523	1,055	49.6%
当期純利益	349	722	48.4%

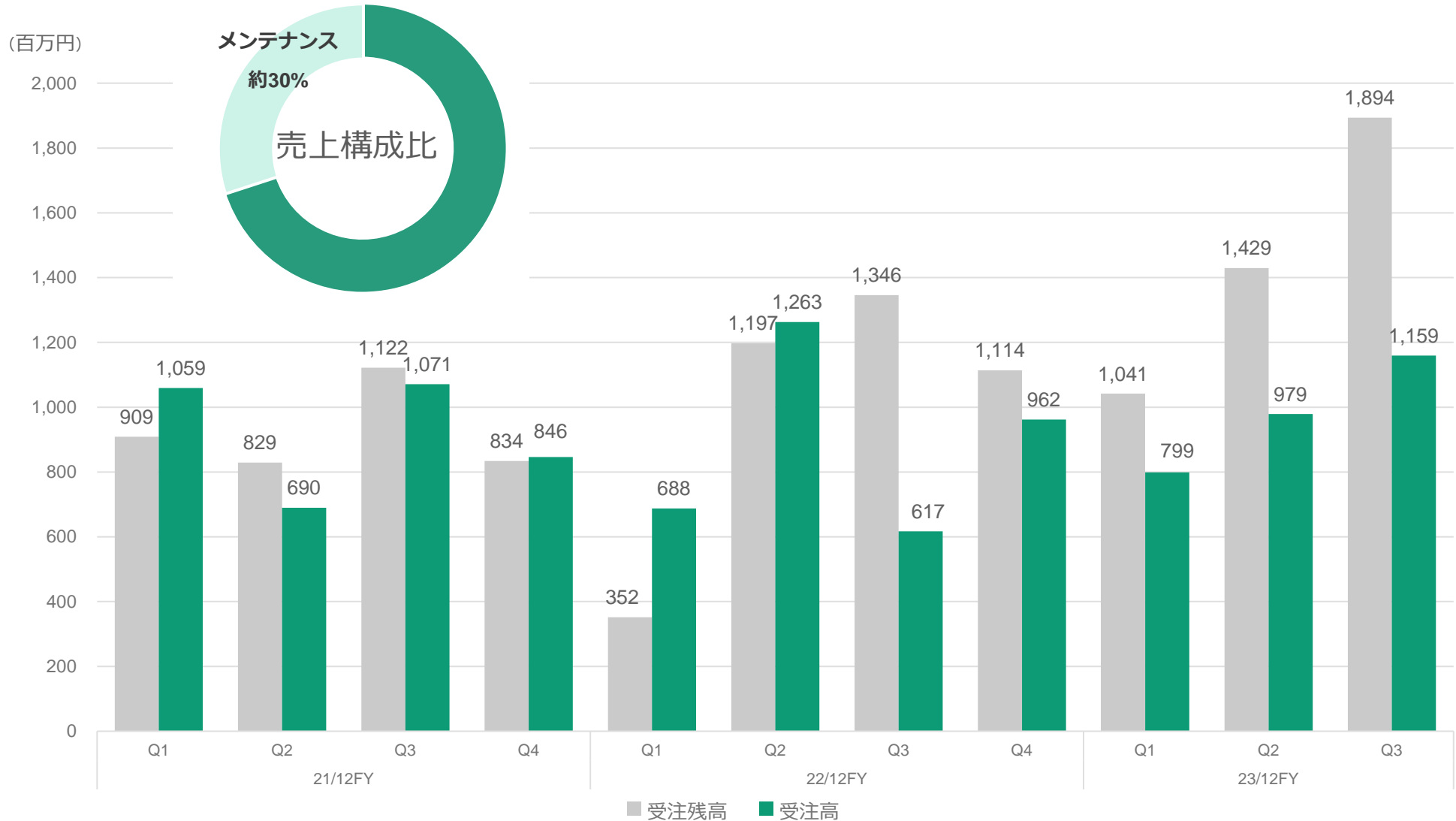


- ・ 期初に公表した **通期業績予想** に **変更はない**
- ・ 引き続き利益率の高い製品・サービスを展開し、**営業利益・経常利益率の向上を目指す**

	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	—

受注残高と受注高(メンテナンス等は除く)

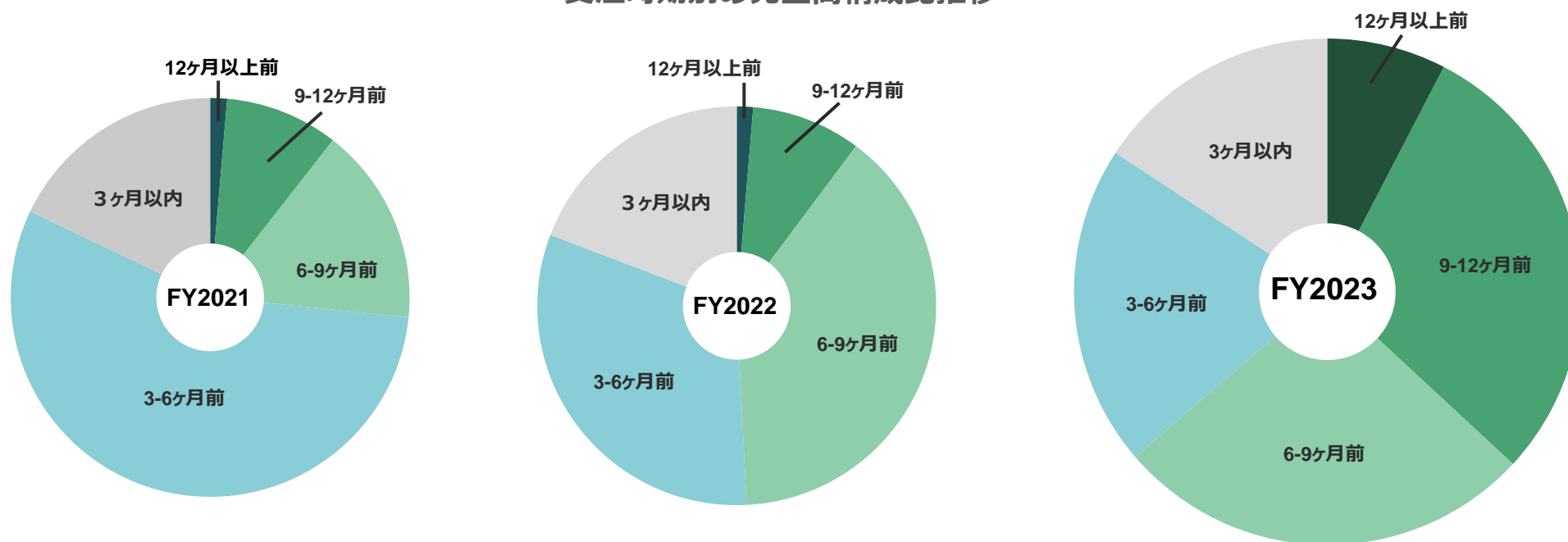
- ・ 受注残は過去最高水準
- ・ 受注好調に加え、受注タイミングの早期化が要因



- ・ 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
- ・ 受注の積み上がり、期初計画で下期偏重としていた理由の一部はこの慣習の変化

- ・ FY2023は期初より下期偏重の見通しだった
- ・ 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る
- ・ Q1FY2024の大型案件の一部は収益認識基準により、Q4FY2023に計上される予定

受注時期別の売上高構成比推移



※ 代理店売上、小口、サポート、メンテナンスは除く

※ 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

	FY2023の戦略	Q1-3 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大きく貢献開始 • 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сал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 • <u>子会社とともに生成AIの活用を図る</u>
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 • 事業拡大に合わせた人員の確保 	<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
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"> • <u>GAP海外向けの製造開始も出荷が時期に遅れ</u> • <u>欧州向けの生産を開始。</u>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

「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（2023年4月時点での導入率=1%）
- 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*

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

紙運用
オンプレミス型システム

電子運用
クラウドサービス

FINDEX の強み

- 医療機関内外のDXを推進し、ビジネスモデルに変革をもたらす製品群
- 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
- 院内システムの専門家として、膨大な診療データから価値ある情報を抽出し、医療機関へコンサルティングを提供

電子処方箋など新しい取り組みをサポート

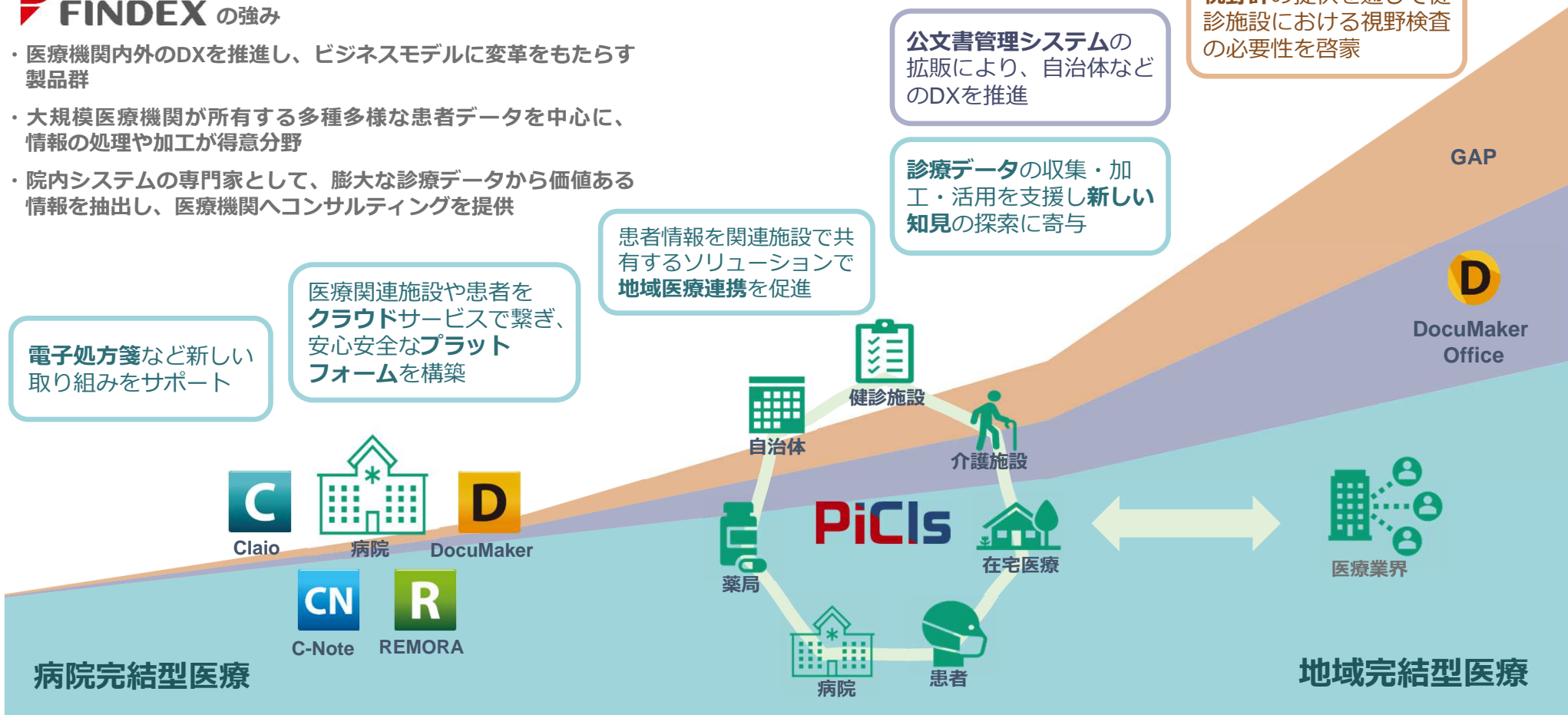
医療関連施設や患者をクラウドサービスで繋ぎ、安心安全なプラットフォームを構築

患者情報を関連施設で共有するソリューションで地域医療連携を促進

公文書管理システムの拡販により、自治体などのDXを推進

診療データの収集・加工・活用を支援し新しい知見の探索に寄与

視野計の提供を通じて健診施設における視野検査の必要性を啓蒙



〈2023年第3四半期 サステナビリティに関するトピックス〉

- CDPの質問書を提出
- TCFD：重要リスク・機会の特定及び事業インパクトの検討などを策定
- S&PグローバルによるCSA（コーポレートサステナビリティ評価）への回答を作成中

環境（E）

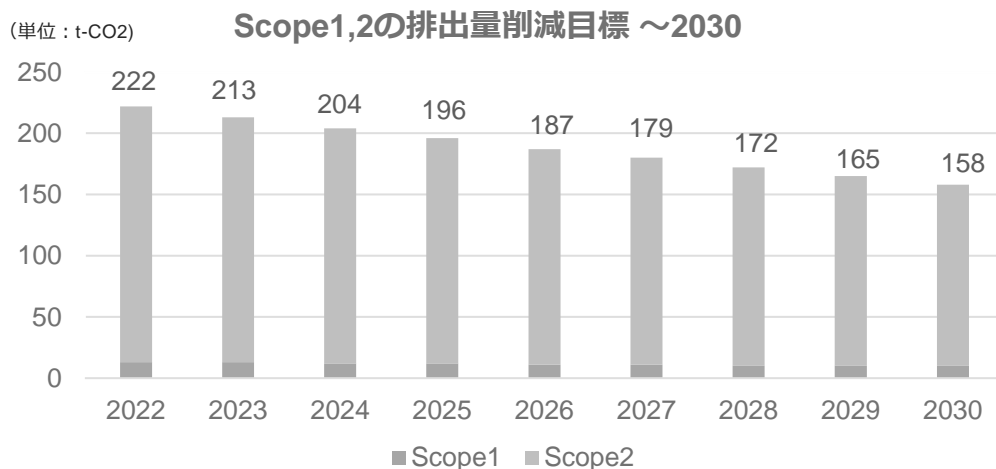
気候変動をめぐる国際的なイニシアティブへの賛同と対応

〈2022年度 GHG排出量算定結果と今後の目標〉

Scope1,2

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

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）
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いません。

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 9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	8,676人	10,000人
GAP出荷台数 (累計)	35台	48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

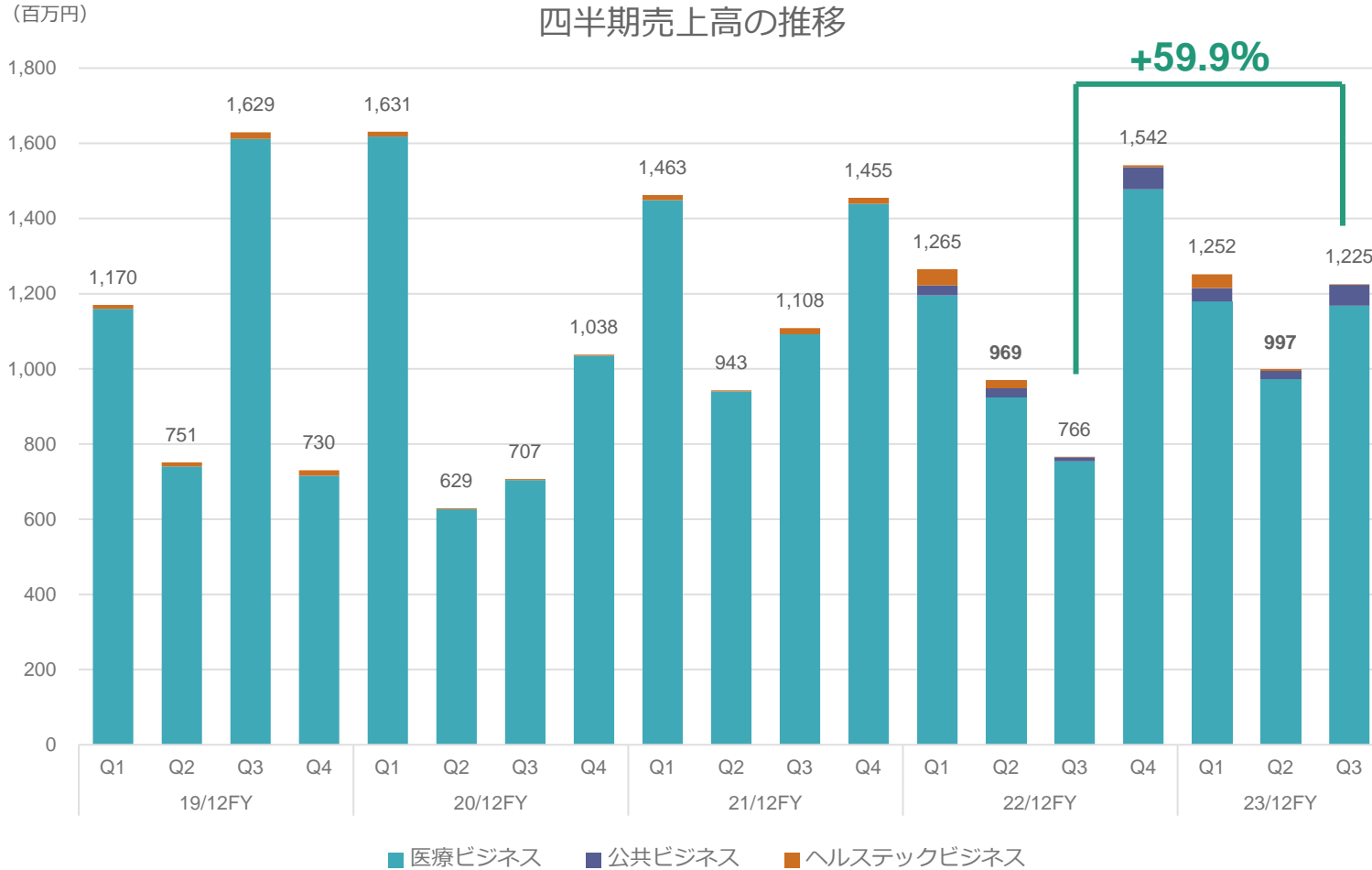
- 情報セキュリティの強化
 - ▶ 全従業員に対し、年1回の情報セキュリティ講座の受講、月1回のセキュリティチェックリストへの回答を義務化
- コンプライアンスの遵守
 - ▶ ハラスメントの撲滅、個人情報保護の強化、労働基準法を遵守した働き方の推進、正社員・契約社員・短時間労働者へのメンタルヘルスケアを充実
 - ▶ コンプライアンスに関わるeラーニングを全従業員が年1回受講
- 多様性に配慮した採用や人材登用を推進し、外部環境の変化に耐え得る組織風土を醸成
- 社内施策を通じ、従業員本人の意向に沿ったスキルアップを支援。昇進のための環境整備を充実させる
 - ▶ 2026年までに管理職に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 9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%	0.7%	2.0%
外国籍雇用比率	0.3%	1.0%	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

売上高の推移

- ・ 医療ビジネスの順調な成長により、Q3売上高は過去2番目の水準
- ・ 大幅な増収だが、期初に計画したH2偏重の範囲内で推移していると判断

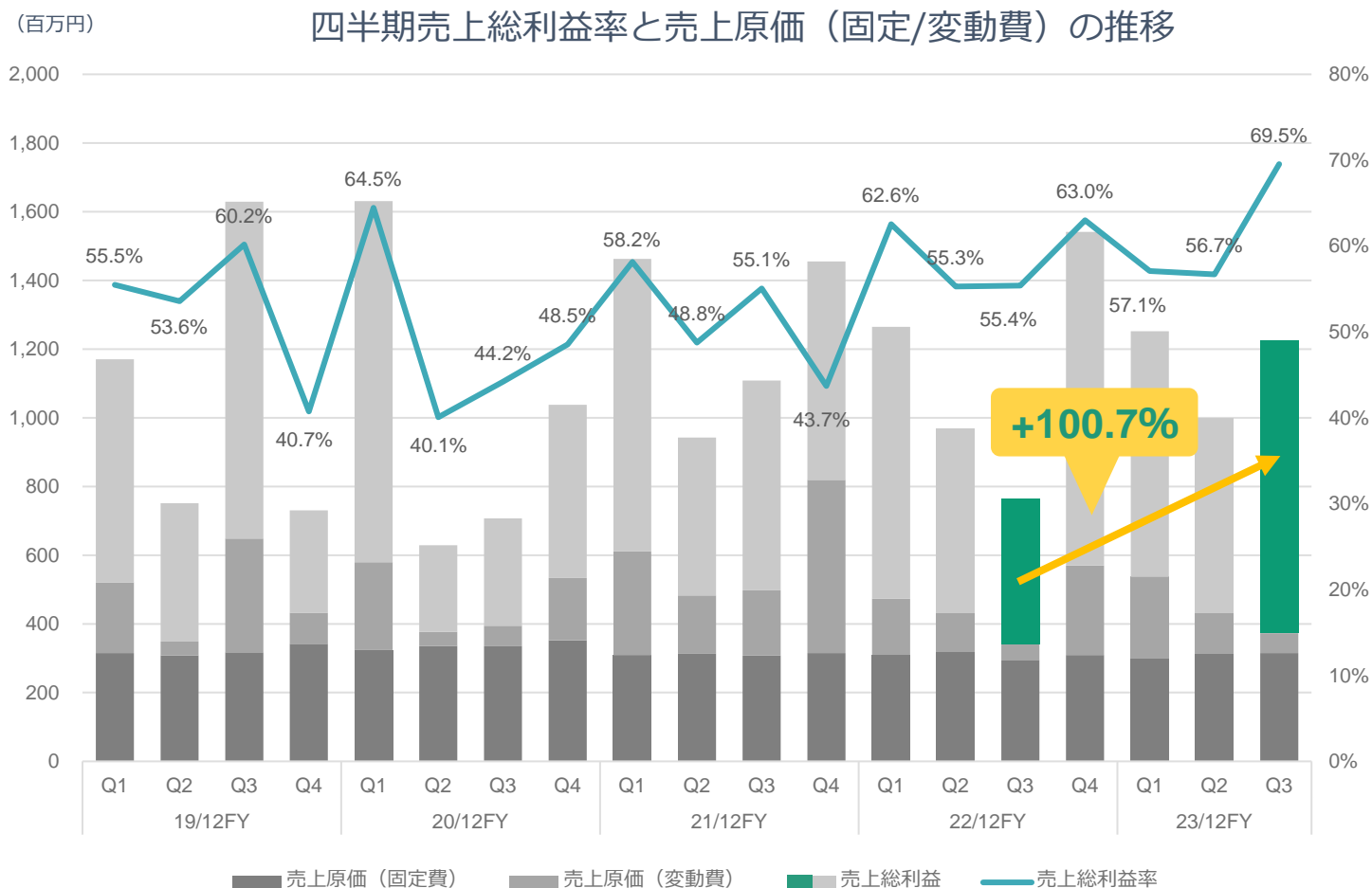


- ・ Q3FY2023の売上高はYoY 59.9%増
- ・ 牽引役は主力の医療ビジネス
- ・ 行動制限などのあったコロナ禍に比べ回復傾向が続いている
- ・ 医師・医療従事者の働き方改善や、病院内オペレーション効率化に向けた診療支援システムへの投資意欲も回復持続
- ・ Q3の過去最高売上高はQ3FY2019。2019年10月の消費増増税前の駆け込み需要が発生した

※ 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

- ・ 増収効果が大きく、売上総利益率は高水準
- ・ パッケージ製品の代理店販売やクロスセルなども奏功

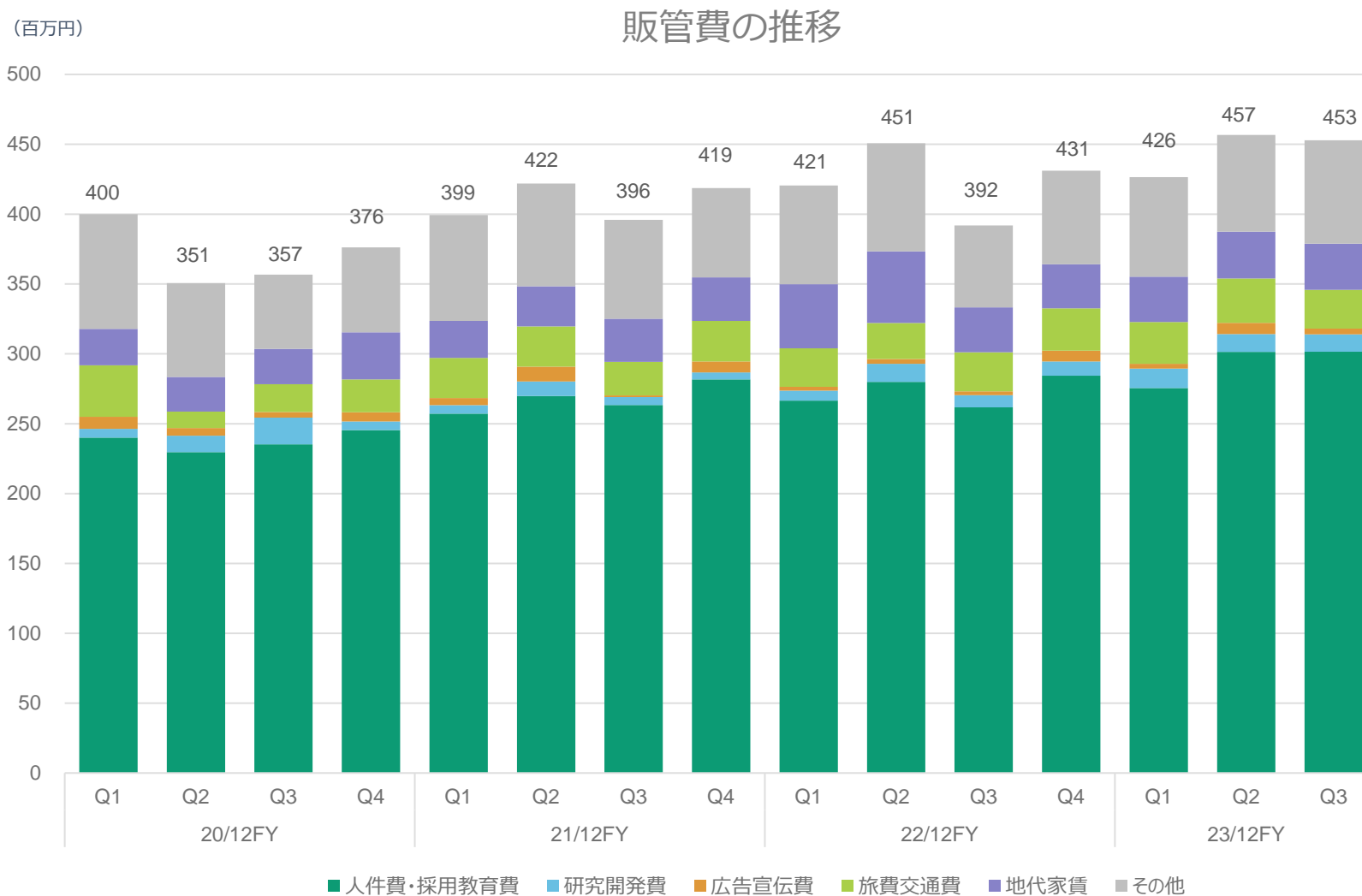


- ・ Q3の売上総利益率は69.5%と利益率が大幅に改善
- ・ 固定費原価の変化は大きくない。外注費などの変動費は小幅な増加に留まった
- ・ 医療ビジネスにおいて、収益性の高いクロスセルの拡大やコンサルティング事業の拡大が貢献した

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

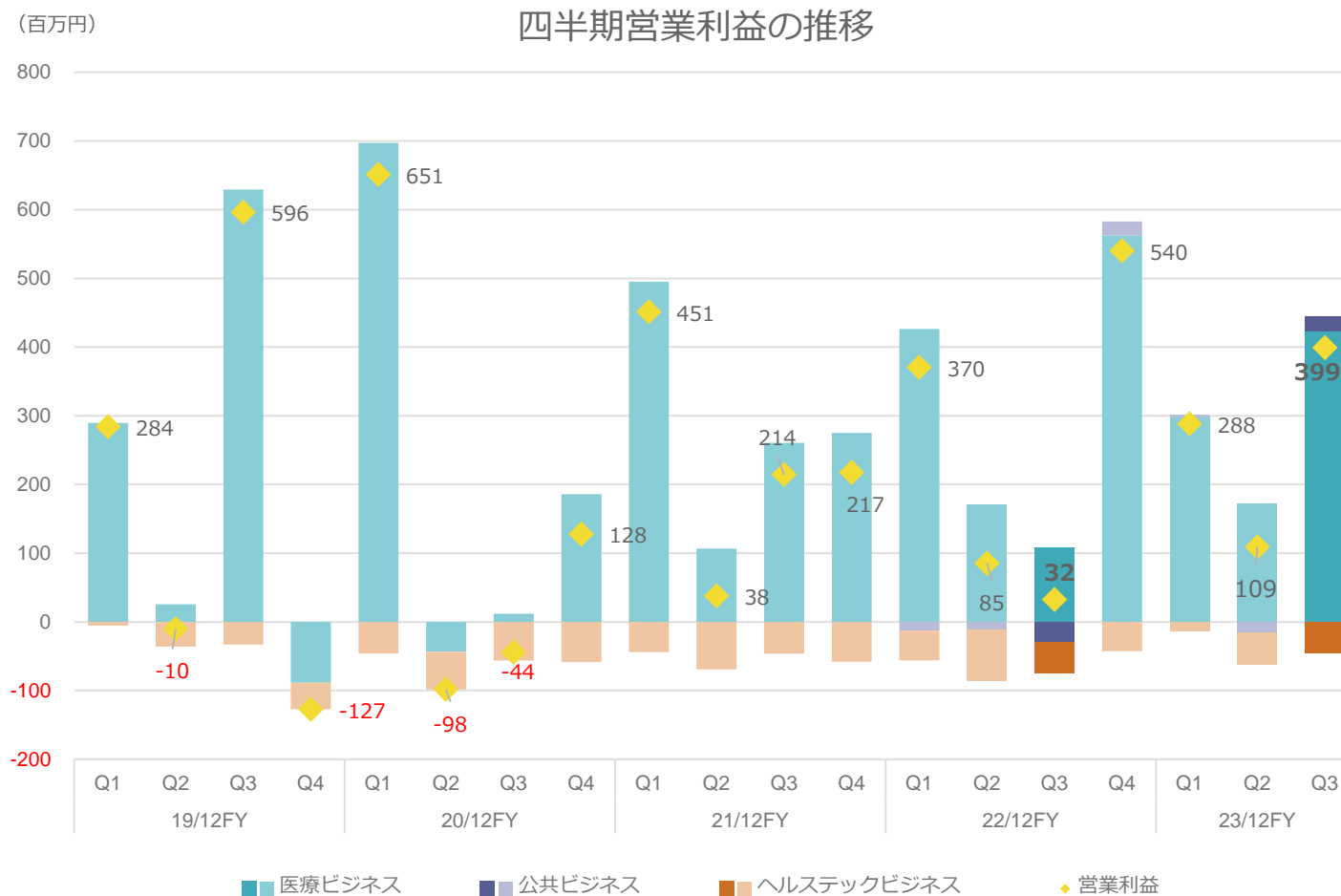
※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期にセグメントを遡及して修正。公共ビジネスは21/12期以前は医療ビジネスに包含。数値は未監査

- 販管費は人件費の増加を主因にYoYで増加も、コントロールの範囲
- 人件費に加え、営業活動の正常化で広告宣伝費などが増加
- 売上高の増加に伴い、Q3の売上高販管費比率はYoYで大幅縮小



- 採用強化に伴い人件費や採用費用が増加
- Q3末の従業員数は306人で、YoY10人の増加
- 学会、展示会などがコロナ禍以前の状態に戻り、広告宣伝費等が増加
- 売上増加に伴いQ3の売上高販管費比率は37.0%へ低下

- Q3営業利益は2019/12期に続く最高水準で着地
- 主力の医療ビジネスの好調さが主因。公共は黒字転換、ヘルステックは赤字縮小



- 増収効果、売上総利益率改善により、Q3営業利益は大幅増益を達成
- セグメント別には、利益の大半を占める医療ビジネスがQ3で大幅な増益に
- 公共ビジネスはQ2で営業赤字となったが、Q3で再び黒字へ転換
- ヘルステックは依然として研究開発投資先行の状況となっており、赤字幅が継続。しかし、YoYではEMC Healthcareの持分法適用へ移行したことに伴い、赤字幅が縮小

※ 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

(単位：施設)

規模	2022年 Q3	2023年 Q2	2023年 Q3	QoQ増加数
大規模病院（400床以上）	286	289	290	+1
中規模病院（100～399床）	302	319	317	-2
小規模病院（20～99床）	83	82	82	0
診療所（20床未満）	1,166	1,212	1,227	+15
その他施設	54	56	57	+1
合計	1,891	1,958	1,973	+15

(2023年9月末現在)

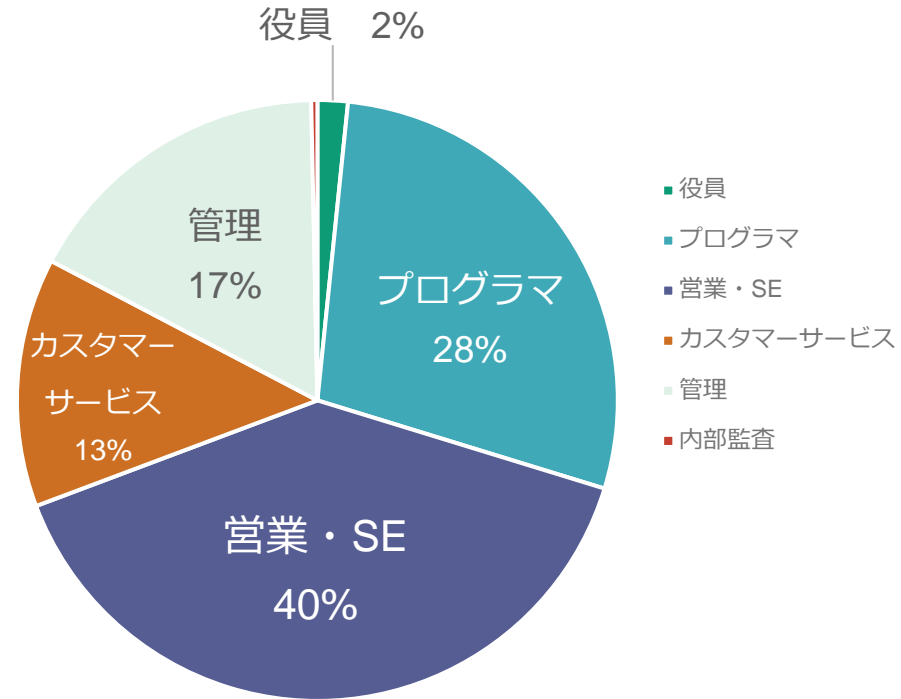
従業員数

(人)



■ 役員・従業員 ■ パート・アルバイト、契約・派遣

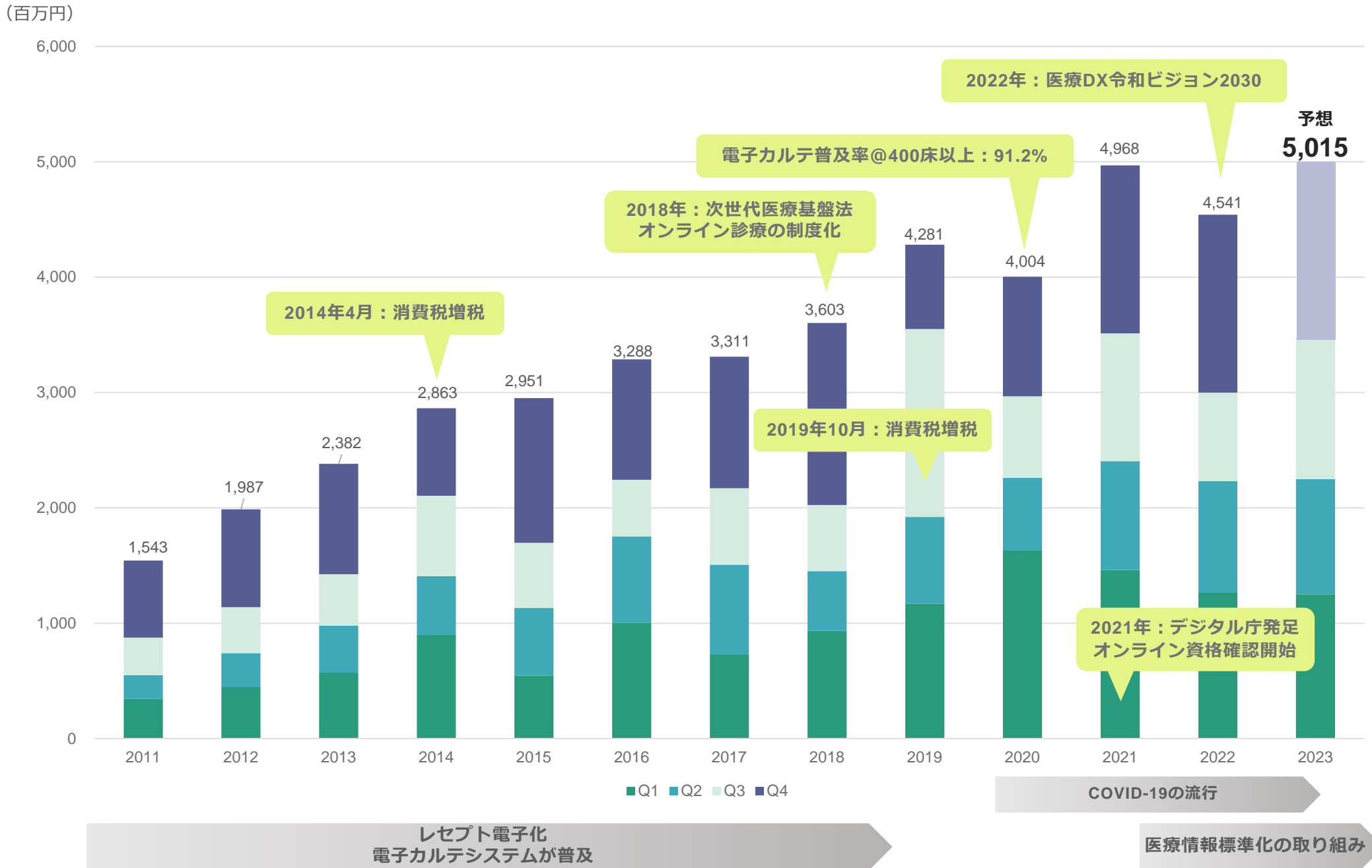
人員構成比

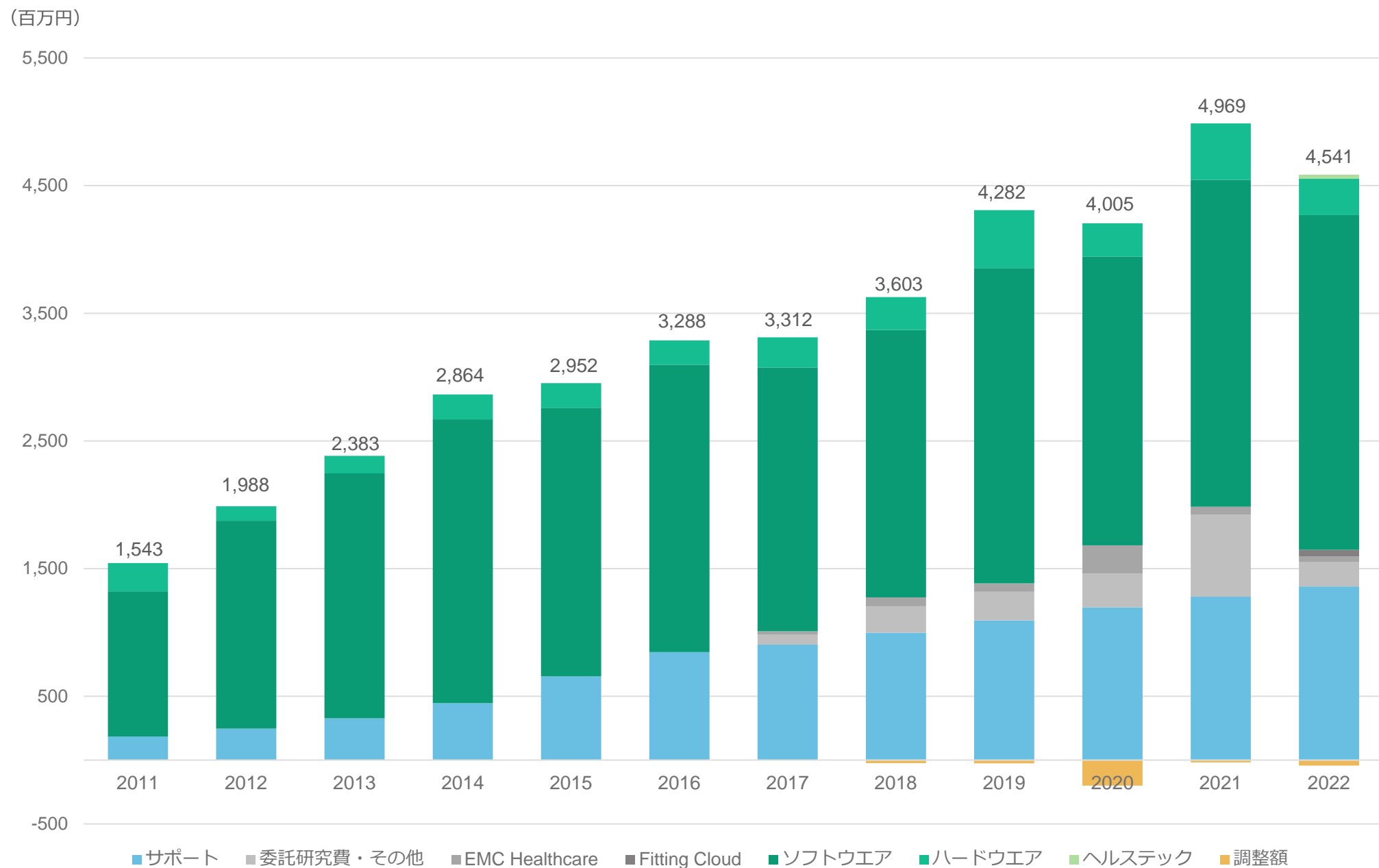


注) パート・アルバイト、契約・派遣15名を含む

(2023年9月末現在)

1月	<p>報告セグメントの変更</p> <p>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</p> <p>組織改正・新部署の設置</p>	<p>「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</p> <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 <p>「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</p>
2月	<p>中期経営計画「Vision for 2025」の修正</p>	<p>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</p>
3月	<p>譲渡制限付株式報酬制度の導入</p> <p>「AAde-Report」の提供を開始</p>	<p>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</p> <p>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</p>
4月	<p>新たな人事制度の導入</p> <p>「Remotalk-Cloud」の提供を開始</p>	<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 <p>診療情報の遠隔共有アプリ</p>
6月	<p>10th World Glaucoma Congress®に「GAP」を出展</p> <p>M&Aセクションの設置</p>	<p>視野検査機器「GAP」をRexxam社のOEMブランド「FIELDNavigator」の名称で展示</p> <p>有効な資金用途による業容の拡大を目的に設立</p>
7月	<p>ウェブサイト「サステナビリティ」ページをリニューアル</p>	<p>各種ガイドラインに沿った開示内容の充実</p>
8月	<p>ファーストステップリワード制度</p> <p>リファラルリワード制度の導入</p>	<p>応募者、推薦者を対象とした報奨金制度の導入</p>
9月	<p>新ブランド「PiCIs」の立ち上げ</p>	<p>クラウドサービスを中心とした製品ブランド 製品ラインナップ：</p> <ul style="list-style-type: none"> AAde-Report 電子トレーシングレポートサービス On診 オンライン診療支援システム Medical Avenue 次世代患者案内アプリ 予約アシスタント 初診インターネット予約サービス Referral 診療情報転送システム
10月	<p>「第77回 日本臨床眼科学会」にてランチョンセミナーを共催</p>	<p>座長に国立大学法人京都大学 京都大学医学部附属病院 眼科学 特定講師である三宅正裕先生をお迎えし、「最先端の実践と洞察 ～視線分析型視野計と電子カルテのデータ保全～」と題したセミナーを実施</p>







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%

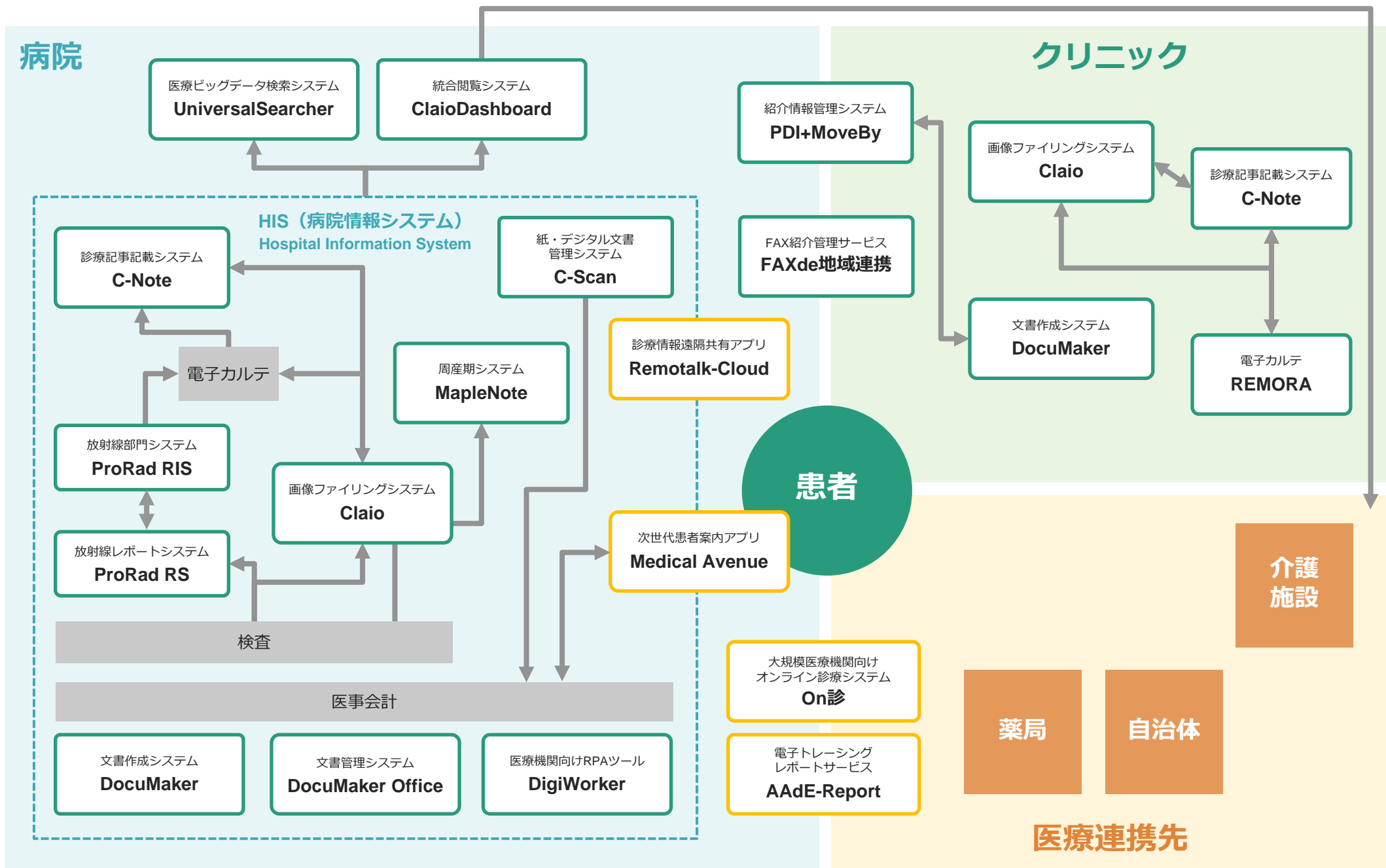
その他の病院・診療所ユーザー ▶ 1,500以上

※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

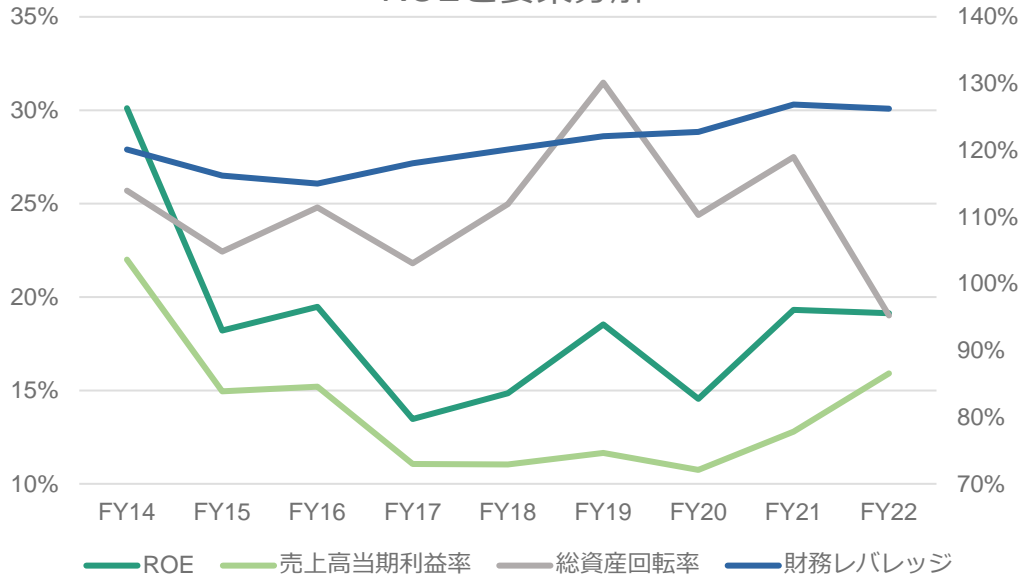
※2021年通期決算発表分より、売り切り製品（サポートフリー製品）を含めずにユーザー数を算出

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

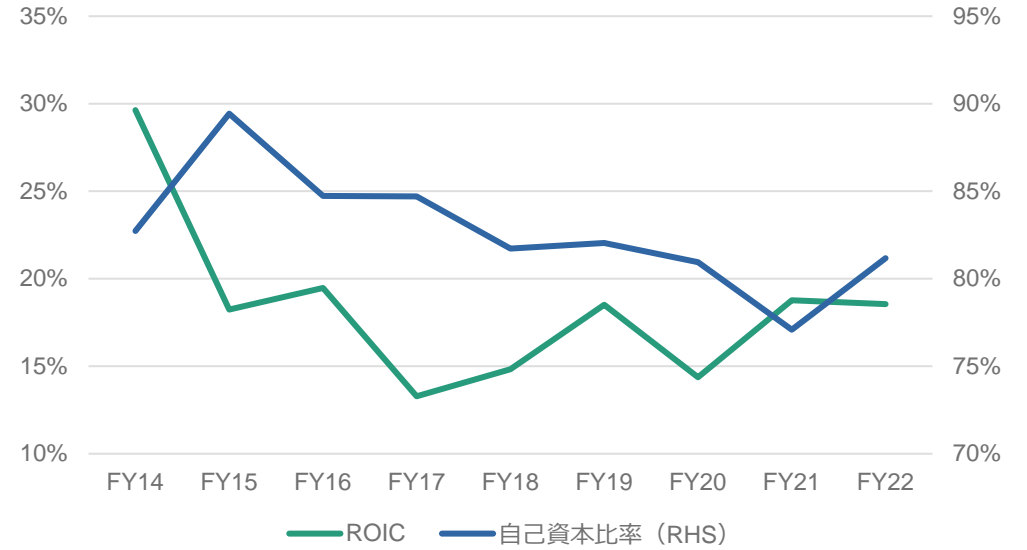
(2023年9月末現在)



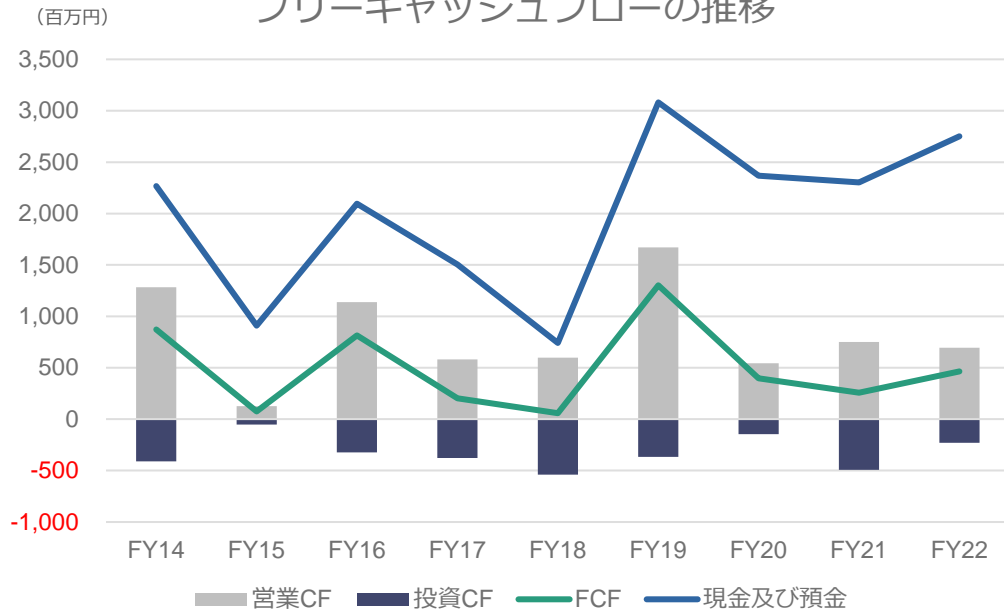
ROEと要素分解



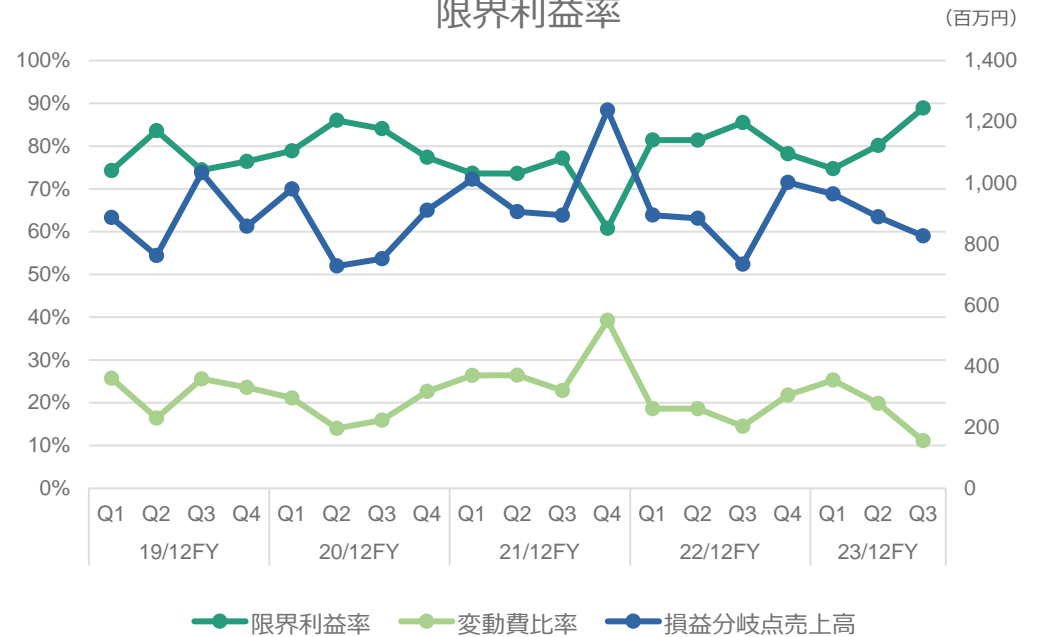
ROICと自己資本比率



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.

