



2023年3月24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 取締役管理部長 藤田 篤
(TEL：089-947-3388)

上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年12月31日時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2022年12月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合していません。当社は、下表のとおり、流通株式時価総額に関して、中期経営計画「Vision for 2025」の最終事業年度となる「2025年12月期末」までに、上場維持基準に適合するため次の通り各種取組を進めてまいります。

| | 株主数 | 流通株式数 | 流通株式時価総額 | 流通株式比率 | 1日平均売買代金 |
|------------------|--------|-----------|-----------|--------|----------|
| 当社の状況 (基準日時点) | 5,738人 | 138,094単位 | 77.6億円 | 51.8% | 0.7億円 |
| 上場維持基準 | 800人 | 20,000単位 | 100億円 | 35% | 0.2億円 |
| 適合状況 | ○ | ○ | × | ○ | ○ |
| 計画期間 | - | - | 2025年12月末 | - | - |

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

基本方針として、中期経営計画「Vision for 2025」の着実な実行による業績の成長及び、IR活動の充実による資本コストの低減により時価総額の向上を図り、流通株式時価総額の基準への適合を目指してまいります。詳細は「プライム上場維持基準の適合に向けた計画書」のとおりです。

以上

プライム市場上場維持基準の 適合に向けた計画書

株式会社ファインデックス

2023年 3月 24日



基準日時点での適合状況

当社は、基準日（2022年12月31日）において、プライム市場の上場維持基準のうち「流通株式時価総額基準」を充たしておりません。

| 項目 | プライム市場 維持基準 | 当社 | 適合状況 |
|----------|----------------|-----------|------|
| 流通株式時価総額 | 100億円以上 | 77.6億円 | × |
| 株主数 | 800人以上 | 5,738人 | ○ |
| 流通株式数 | 20,000単位以上 | 138,094単位 | ○ |
| 流通株式比率 | 35%以上 | 51.8% | ○ |
| 一日平均売買代金 | 0.2億円 | 0.7億円 | ○ |

適合に向けた基本方針

1. 基本方針

流通株式時価総額基準の充足に向けて、事業の質の向上と規模の拡大、IR活動の強化と株主還元の充実により企業価値を高め、時価総額及び流通株式時価総額の向上を図ります。

2. 計画期間

基本方針を基に中期経営計画「Vision for 2025」を着実に遂行し、目標を達成するため、**2025年12月31日**までを計画期間といたします。

基本方針の達成に向けたセグメント別の取組

医療ビジネス セグメント

- 既存顧客へのクロスセルの実施
 - パッケージ製品の代理店販売割合の増加による利益率の向上
 - 医療DXを支える次世代製品・機能の早期投入
- ⇒ 2025年度の売上目標：**5,320百万円**

公共ビジネス セグメント

- 法令に準拠した公文書管理システムを中心に、自治体や公的企業等へのアプローチを拡充
- ⇒ 2025年度の売上目標：**330百万円**

ヘルステック ビジネス セグメント

- 国内医療機器ディーラーのGAP販売人員強化
 - EUでのGAP販売開始（2023年より本格化）
 - インドでのGAP販売開始（2023年内）
 - ASEAN地域でのGAP販売開始（2024年内）
 - 米国でのGAP販売開始（2025年内）
 - 早期認知症の検査機器としてのGAPの上市（2025年内）
- ⇒ 2025年度の売上目標：**680百万円**

「価値ある技術創造で社会を豊かにする」

経営資源の集中や研究開発の促進、人的資本への投資を通じ、
人々の心身の健康を守る企業として社会への責務を果たします

1 経営資源の集中

- 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

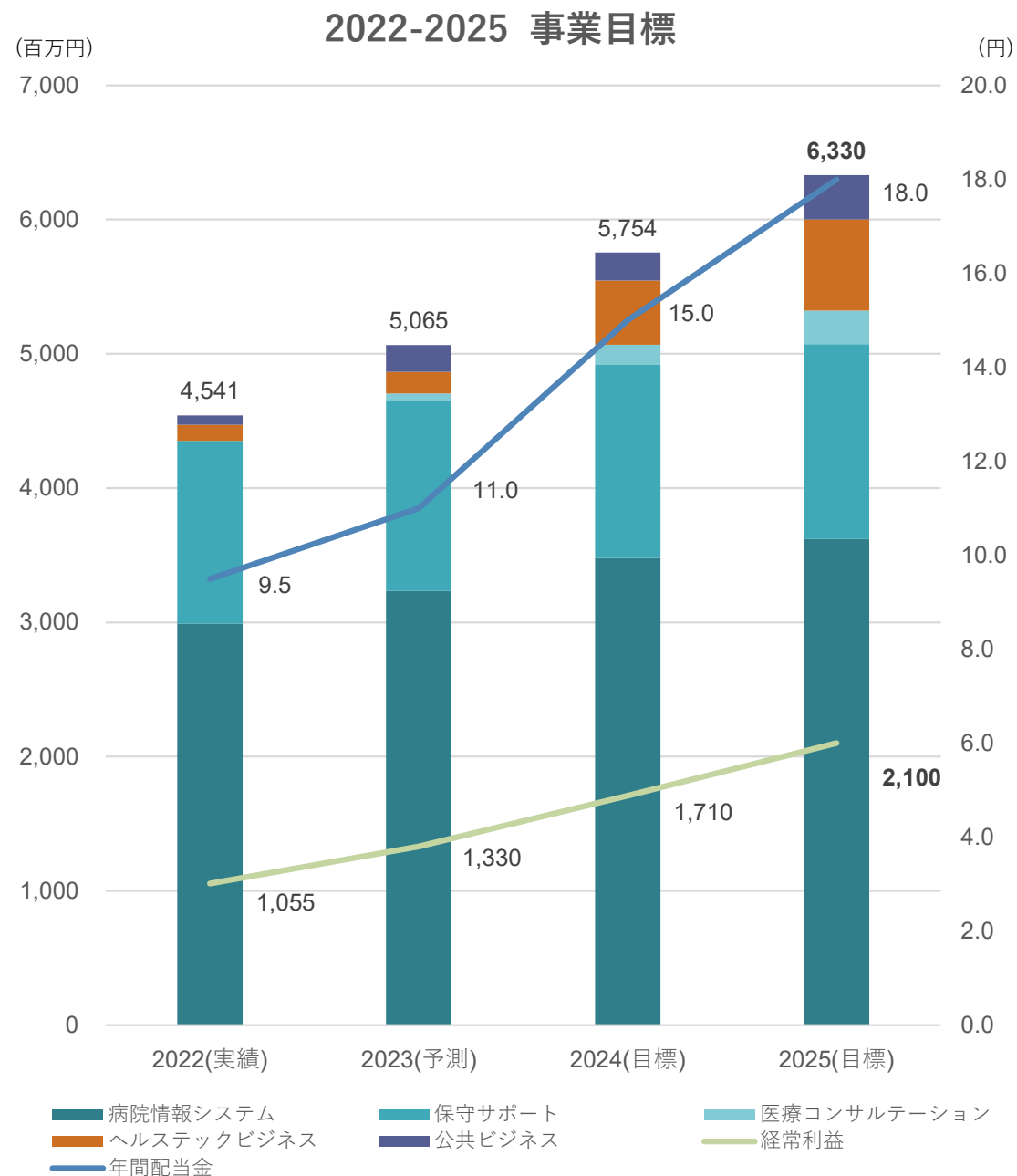
- 研究開発型企業としてのアイデンティティの再定義
- 内部教育体制の充実・経営層も含めた流動的な人材配置
- 優秀な人材の確保と育成

3 サステナブルな社会形成への貢献

- 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)

2025年までの事業成長及び年間配当目標（連結）

| | 当期純利益 (概算) | 年間配当金 (目標) |
|------------------|---------------|---------------|
| (百万円/円) | | |
| 2025 | 1,460 | 18.0円 |
| 2024 | 1,188 | 15.0円 |
| 2023 | 923 | 11.0円 |
| 2022(実績) | 722 | 9.5円 |
| 2022-2025 増減率 | 202% | 189% |



流通株式時価総額の推計基礎データ

参考情報 1 「実績の推移（過去5年間）」

| | 当期純利益 | 年度末株価 | 年度末時価総額 | PER |
|-------|--------|--------|-----------|-------|
| 2022年 | 722百万円 | 494円 | 12,656百万円 | 17.5倍 |
| 2021年 | 636百万円 | 1,006円 | 25,774百万円 | 40.5倍 |
| 2020年 | 430百万円 | 1,161円 | 29,745百万円 | 69.1倍 |
| 2019年 | 499百万円 | 1,354円 | 34,689百万円 | 69.4倍 |
| 2018年 | 398百万円 | 538円 | 13,784百万円 | 34.9倍 |

参考情報 2

| | |
|-----------------------------|-----------------|
| ・ 上記期間での最低PER | 17.5倍 |
| ・ 2023年2月14日 ※1 株価をもとにしたPER | 22.3倍 |
| ・ 類似企業平均PER | 19.7倍 ※2 |
| ・ 東証プライム市場情報通信業界平均PER | 23.0倍 ※3 |

※1：当社は2月13日15:30に、2022年12月期決算短信を公表しております

※2：3社平均・当社調べ（2023年2月）

※3：日本取引所グループ公表値（2023年2月）

流通株式時価総額の推計

流通株式時価総額の推計

前提

参考情報2より PER : **17.5~23.0倍** / 流通株式比率 : **51.8%**

(単位：百万円)

| | 当期純利益 | PER | 時価総額 | 流通株式時価総額 |
|-------|-------|-------|--------|---------------|
| 2025年 | 1,460 | 23.0倍 | 33,580 | 17,394 |
| | | 17.5倍 | 25,550 | 13,234 |
| 2024年 | 1,188 | 23.0倍 | 27,324 | 14,153 |
| | | 17.5倍 | 20,790 | 10,769 |
| 2023年 | 923 | 23.0倍 | 21,229 | 10,996 |
| | | 17.5倍 | 16,152 | 8,366 |

IR活動の強化と株主還元施策

IR活動の強化

より多くの株主様・投資家の皆様へ当社に関する情報を広く届けることが、情報格差の是正や、当社の事業に対するご理解をより深めて頂くことへ繋がるものと考えております。適時適切で公平な情報発信に努めるとともに、認知度向上の機会創出を目指し、様々な取り組みを充実させてまいります。

- 株主の皆様にご理解いただくため、さらに積極的なPR情報の提供を行います
- 決算説明会動画、全文書き起こしの配信をタイムリーに実施します
- 海外投資家へ向けた決算資料、IR、PR等の情報開示を英文でも行うと同時に、英語での個別ミーティングも常時対応します

株主還元施策

事業の成長に伴ったバランスの良い継続的な配当を実施いたします。今後の資本政策や事業戦略と現在の成長ステージを鑑み、配当性向30%を基本方針に純利益の増加を図ることで、更なる還元を目指します。

- 流通株式時価総額の目標値達成後は、十分な余裕を見て自社株買いを含めた機動的な株主還元拡大を検討します
- M & Aも含めた事業投資に鋭意取り組み、企業価値の向上を実現することで、配当に換えて株主還元を実現します

資料

Vision for 2025（修正版）

2023年2月13日版

抜粋



研究開発への積極的投資、技術や知見を習得 2011-2022

(百万円)

| 上場来11年の取り組み 2011~2022 |
|---------------------------------------------------------|
| ● 院内情報システムのデファクトスタンダードとなる製品を確立 |
| ● 大学病院と共に医療システム全体の先進的な研究開発 |
| ● 医療機器の研究開発と臨床データ分析への応用 |
| ● DocuMakerOfficeの開発を進め、公文書管理機能を核として、公共団体・公共企業体マーケットを開拓 |

| 5年KPI | 2017年 12月期 | 2022年 12月期 | 成長率 |
|-----------------------|---------------|---------------|-----------------|
| 売上高 | 3,311 | 4,541 | ↑ +37.1% |
| 経常利益 | 547 | 1,055 | ↑ +92.8% |
| 経常利益率 | 16.5% | 23.2% | ↑ +6.7pp |
| ROE | 13.0% | 17.9% | ↑ +4.9pp |
| 研究進捗率 *GAP | 40% | 100% | |
| 研究進捗率 *DMO (自治体向け) | 15% | 97% | |

※2017年12月期より連結開始

*GAP : Gaze Analyzing Perimeter (視線誘導型視野検査装置) / *DMO : DocuMakerOffice (公文書管理システム)

世界中の全ての人々が、 健康的な生活を送る社会の形成に貢献します

経営資源の集中

高度な研究開発
の促進

サステナブルな
社会形成への貢献

2011-2020

研究開発への積極的投資
技術や知見を習得した
蓄積期間

2021-2025

研究開発で蓄え磨き上げた
技術と知識を活用する
発揮期間

-2030

健康で豊かな
社会の創造

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

「価値ある技術創造で社会を豊かにする」

経営資源の集中や研究開発の促進、人的資本への投資を通じ、
人々の心身の健康を守る企業として社会への責務を果たします

1 経営資源の集中

- 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

- 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

- 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)

成長を支え続けられる 医療システムビジネスの再構築

- 既存パッケージの販売に注力し、開発リソースの効率化と高利益率を実現
- 今後数年間、先進的な機能として他社を引き離す医療システム製品の基盤強化

企業買収（M&A）による 事業規模の拡大

- 自己資本を事業買収に再投資
- 既存事業の強化
- 現業周辺領域へ事業進出

パートナーセールス部門の強化

- 既存の直販システムユーザーを代理店に移管し、販売リソースを上流工程（企画・マーケティング）に投入
- 医療機器販売パートナー内の製品に対するスキルアップ
- 海外をリージョン別総代理店制度に

- パッケージ製品導入時のカスタマイズを最小限にし、開発リソースの50%を以下2つの事業へ充当
- 医療DX基盤構築：
2023年に標準化のキープレーヤーとなる
- 公文書管理システム：
2024年中に全機能版を完成

- 2023年に、M&A担当セクションを設立
- 総額30億円の枠を設定し、2024年までにROI 15%以上の投資を目標とする

- 2025年までに大規模医療機関のシステム導入の20%を代理店へ移管
- 2023年中に代理店においてGAPスペシャリストを5人育成
- 2025年までに世界主要地域にてGAPのリージョン別総販売元を確立

研究開発型企业としての アイデンティティの再定義

- 産学官の共同研究を積極的に行い、先進的な製品を作り上げる
- システム開発部からR&D部門への機動的な配置転換の実施

内部教育体制の充実と 経営層も含めた 流動的な人材配置

- 社員本人の希望するキャリアパスに沿った配置転換を基本に、成長可能性を最大化

優秀な人材の確保と育成

- 地方・海外拠点を効率的に増やし就労可能性を広げる
- 社会人院生・MBA制度を推進する
- 柔軟なワークスタイルの確立

- 2025年までに京都大学、AMED（日本医療研究開発機構）と共に早期認知症のスクリーニング機能を開発
- 2023年にR&Dチームで仮想空間利用と診療支援AIの研究開発をスタート

- 職種変更を含めたジョブ型人材マネジメントを2023年から開始
- 2025年までに、社内インターン制度で他部署経験を深めるキャリアアップ支援を社員の20%に実施

| | 2022 (実績) | 2025 (目標) |
|---------------|--------------|--------------|
| 国内遠隔採用数 | 0人 | 5人 |
| 海外遠隔採用数 | 0人 | 2人 |
| 大学院奨学金制度の利用者数 | 0人 | 4人 |
| 短時間勤務制度の利用者数 | 19人 | 25人 |

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)

- TCFDの枠組みに沿った情報開示の促進
- 持続可能な社会の構築に挑戦する社外の取り組みを支援

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)

- **社外**：自社開発の視野計GAPの普及により、緑内障や眼疾患早期発見の機会を増やす
- **社外**：オンライン診療や位置情報の活用など、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

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)

- 情報セキュリティの強化とコンプライアンスの遵守
- 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し、昇進のための環境整備を充実させる

- サステナビリティ対応についての説明：2024年3月に有価証券報告書にて開示
- HP上での開示内容の充実
- ESG投資枠の設定を検討：2025年12月までに最大1億円の投資

| | 2022 (実績) | 2025 (目標) |
|---------------------|--------------|--------------|
| 自治体健診でのGAP検査人数 | 707人 | 10,000人 |
| GAP導入施設数 | 35件 | 1,550件 |
| Medical Avenue導入施設数 | 1件 | 5件 |
| 従業員サーベイ回答率 | 96.0% | 96.0% |
| 離職率 | 6.5% | 4.0% |

| | 2022 (実績) | 2025 (目標) |
|--------------------|--------------|--------------|
| 情報セキュリティに関するインシデント | 1件 | 0件 |
| 障がい者雇用比率 | 1.0% | 2.0% |
| 外国籍雇用比率 | 0.3% | 1.5% |
| 女性管理職構成比率 | 3.8% | 8.0% |
| 独立社外取締役構成比率 | 33.3% | 44.4% |

事業ポートフォリオの再構築・最適化

ファインデックスの強みやスペシャリティを生かし、我々にしか解決できないことへ挑戦します

医療 ビジネス

- 大規模病院を中心に1,900件（2022年12月末時点）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

*公文書等の管理に関する法律、法令番号は平成21年法律66号、2009年7月1日に公布

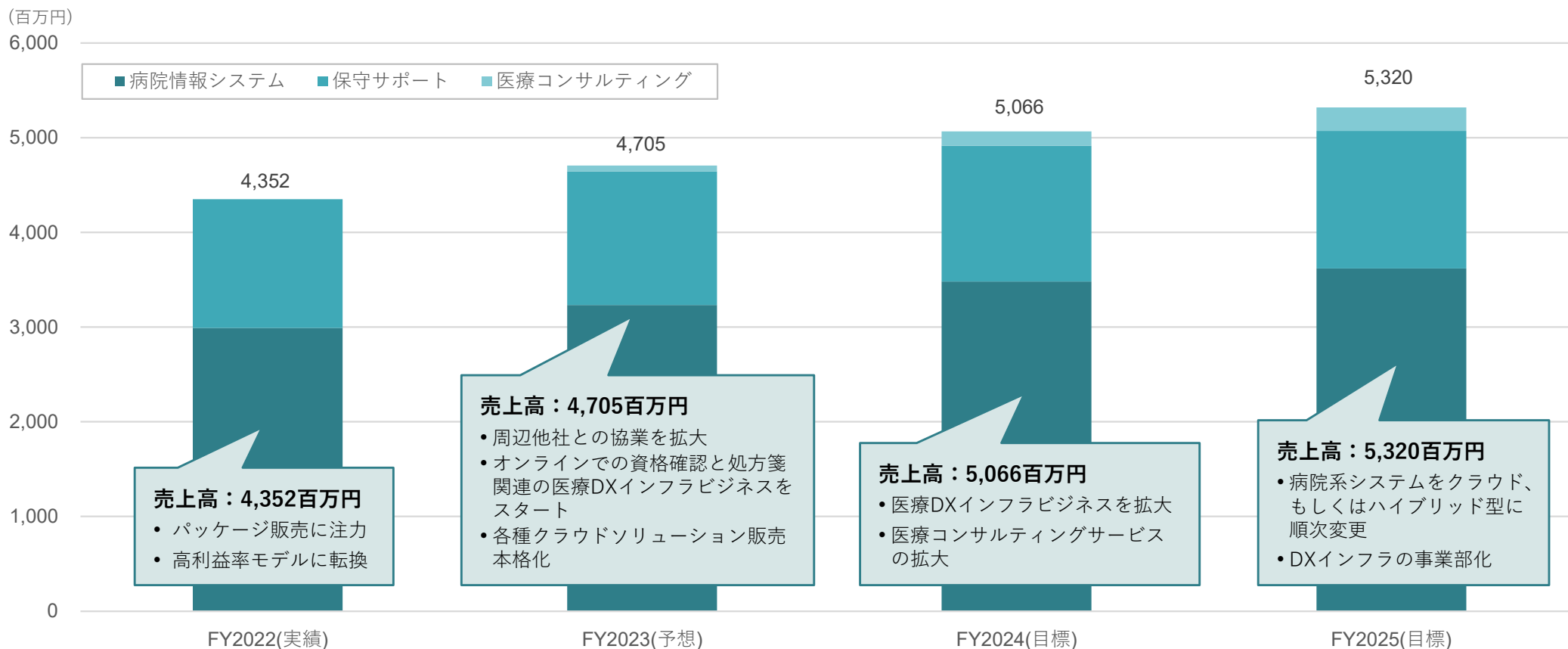
ヘルス テック ビジネス

- 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

創業以来の主力事業を次世代化し 診療サイクルの包括的なサポートを 推進、安定した成長を継続

Medical Solutions Sales 医療DX環境を勝ち進む戦略

- Claiο、DocuMakerなどの高利益率パッケージ販売に注力
- クラウドを利用した診療支援、病院経営支援ソリューションを拡大
- 医療DXを支えるインフラビジネスのローンチ・拡大
- セキュリティー対策とカルテデータのクラウドバックアップソリューションで新規顧客を獲得
- 医療機関や公共団体、医療系企業に対するコンサルティングビジネスを新設



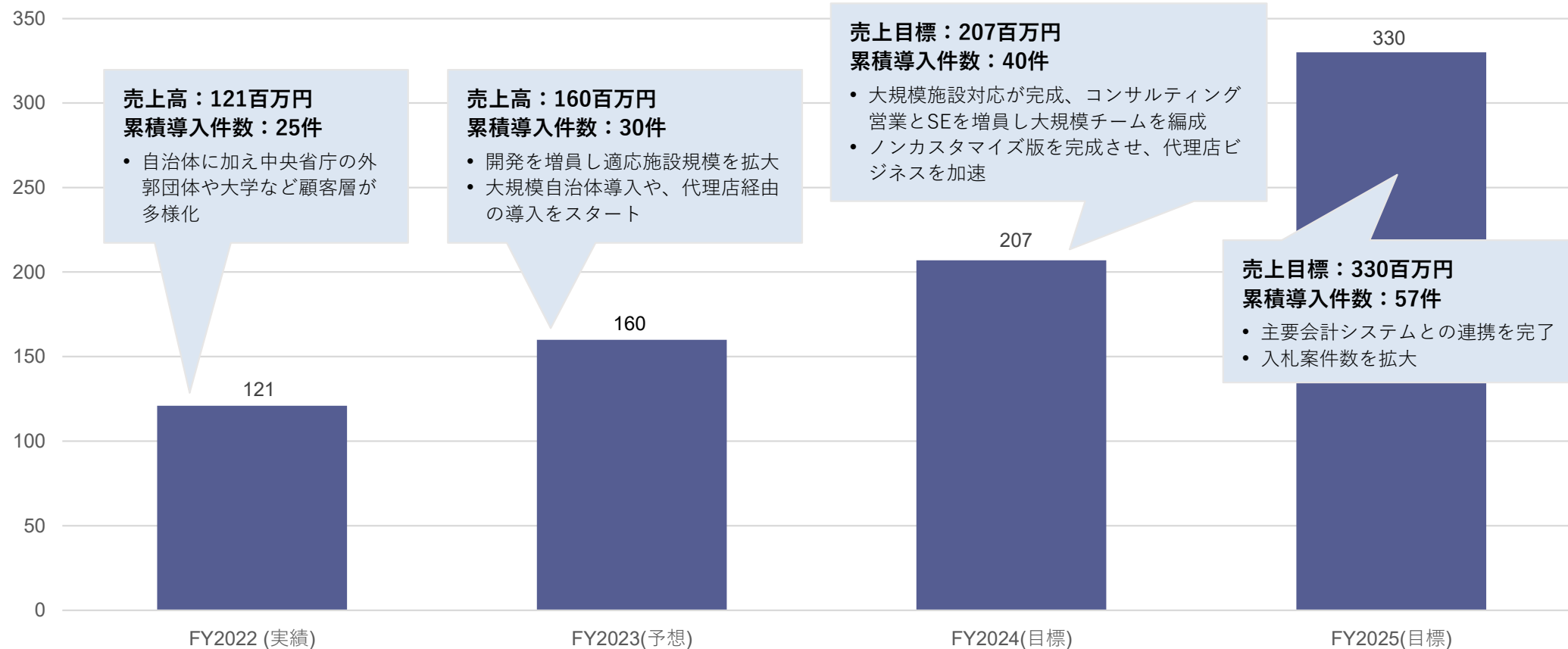
- 医療データの創薬・医療機器開発への利用 (2026年)
- マイナカードと連携する医療クラウドネットワークを生活の一部とし、場所を問わず質の高い医療にアクセス出来る社会へ (2025年~2030年)
- 医療DXインフラの幾つかを、5万件以上の医療機関や薬局などに展開 (2026年)

公文書管理システム・決裁システム を中心に、省庁関連団体や自治体 でシェアを拡大

DocuMaker Officeの販売戦略

- エンジニア、コンサルタントセールスを増員し大量導入体制を構築
- 公文書管理が必要となる組織にターゲティング（地方公共団体、公的病院）
- 月額利用料モデルを積極的に提案し、ストック型ビジネスで安定的・継続的に最新機能を提供
- 地域（組織）に特化した機能を実装し、利便性と機能で差別化
- 医療システムパートナーを代理店として一斉展開

(百万円)



売上高：121百万円
累積導入件数：25件

- 自治体に加え中央省庁の外郭団体や大学など顧客層が多様化

売上高：160百万円
累積導入件数：30件

- 開発を増員し適応施設規模を拡大
- 大規模自治体導入や、代理店経由の導入をスタート

売上目標：207百万円
累積導入件数：40件

- 大規模施設対応が完成、コンサルティング営業とSEを増員し大規模チームを編成
- ノンカスタマイズ版を完成させ、代理店ビジネスを加速

売上目標：330百万円
累積導入件数：57件

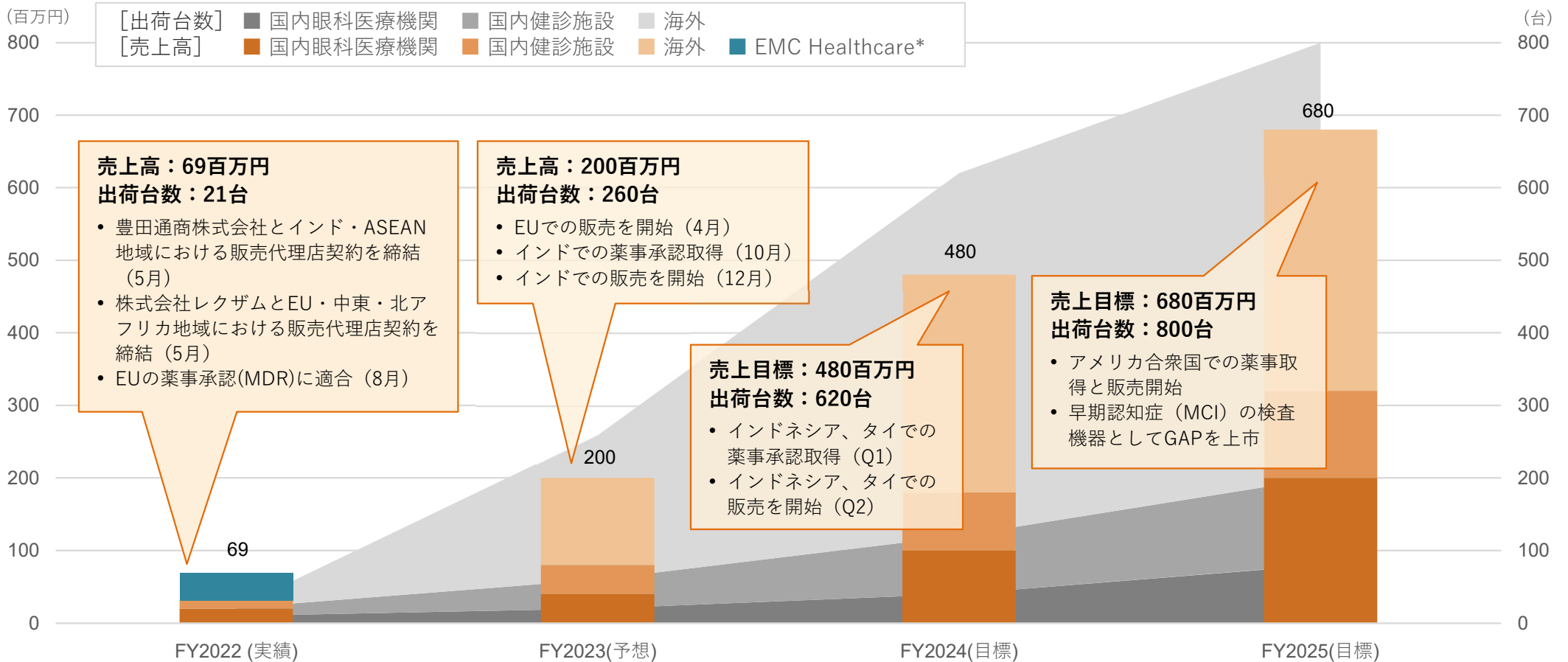
- 主要会計システムとの連携を完了
- 入札案件数を拡大

- ストック（月額利用料）型ビジネスに誘導し、安定的なストックビジネスを形成
- 2027年に累積導入件数220施設を目指す

GAPの新規性や価格優位性を アピールポイントに、高い競争力で先進国から 新興国まで全世界での利用を目指す

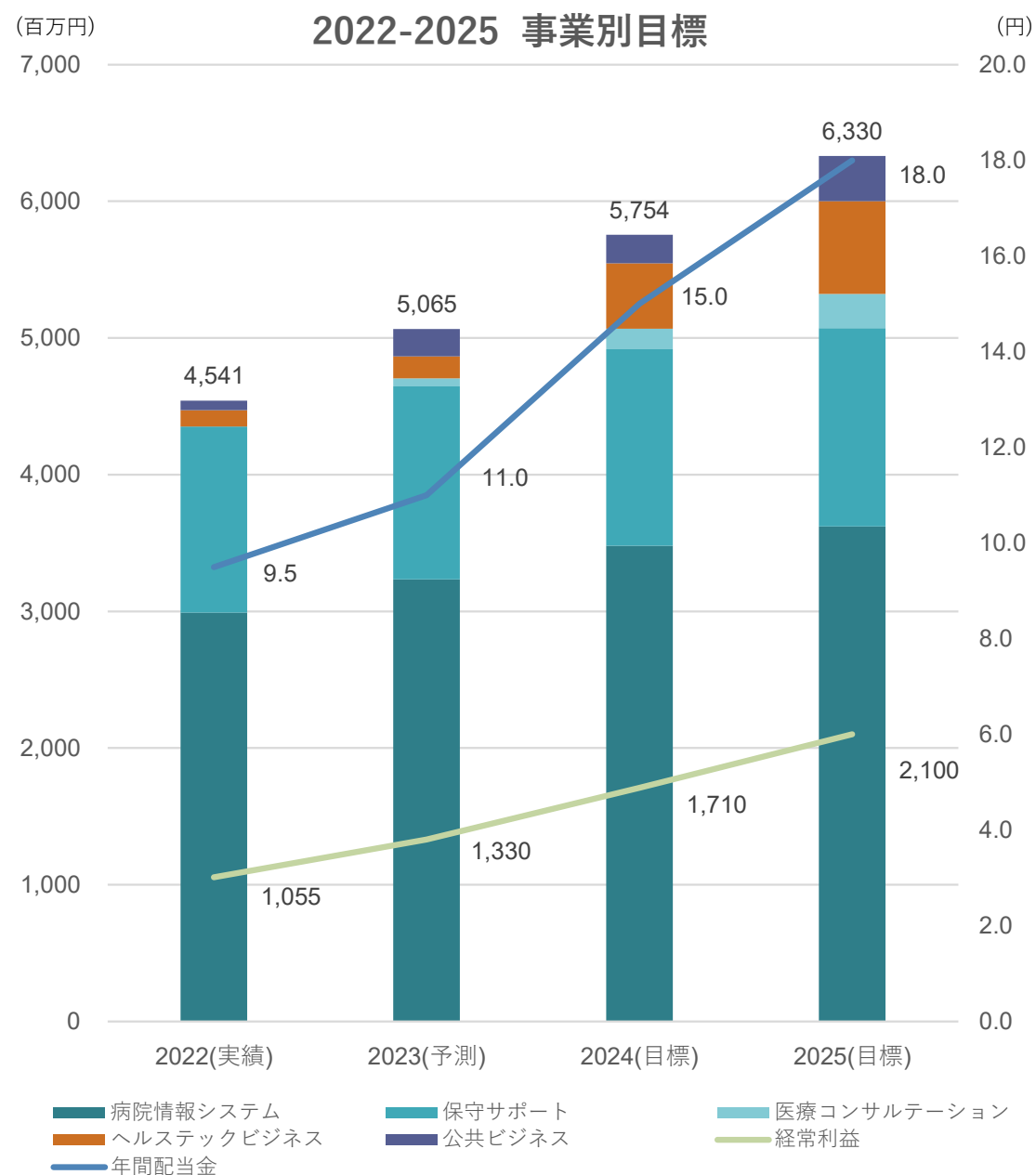
視野検査機器 GAP/GAP-screenerの販売戦略

- 更に高速かつ正確な検査手法の研究開発で製品力を向上
- 社内の代理店向けテクニカルセールスを強化し、国内外の販売を増大
- 代理店の医療機器ディーラーや商社内にテクニカルセールスを育成
- 海外の各国薬事を早期に取得し展開速度を加速
- 国内外のキーパーソンと共同研究や論文の上梓で認知度を向上
- 国内外の主要学会での発表と機器展示を強化



- 一度の検査で様々な疾患を診断できる新しい検査のスタンダードを目指す (2027年)
- GAPが取得する医療データを活用し、創薬や治療法開発に関するブリッジビジネスを確立 (2027年)

| (百万円) | 2022年 12月期 (実績) | 2025年 12月期 (目標) |
|-------|-----------------------|-----------------------|
| 売上高 | 4,541 | 6,330 |
| 経常利益 | 1,055 | 2,100 |
| 経常利益率 | 23.2% | 33.2% |
| 配当性向 | 33.7% | 31.2% |
| 年間配当金 | 9.50円 | 18.00円 |



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。

