

決算説明会資料

株式会社ファインデックス

2021年12月期 通期決算
2022年 2月



2021年12月期 通期業績

通期決算（サマリー・連結）

例年、大規模病院案件は年末年始及び医療機関の年度末に集中
⇒当社の売上は第4四半期と第1四半期に集中する傾向であるものの、
今期は例外的に、顧客都合で第2四半期に高い売上を記録

（単位：百万円）

	2021年12月期						
	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期
売上高	1,462	943	2,405	1,108	1,455	2,563	4,968
営業利益	451	37	488	215	217	432	920
経常利益	452	53	505	216	223	439	944
親会社株主に帰属する 当期純利益	314	26	340	145	151	296	636
1株当たり 当期純利益金額（円）			13.30			-	24.84

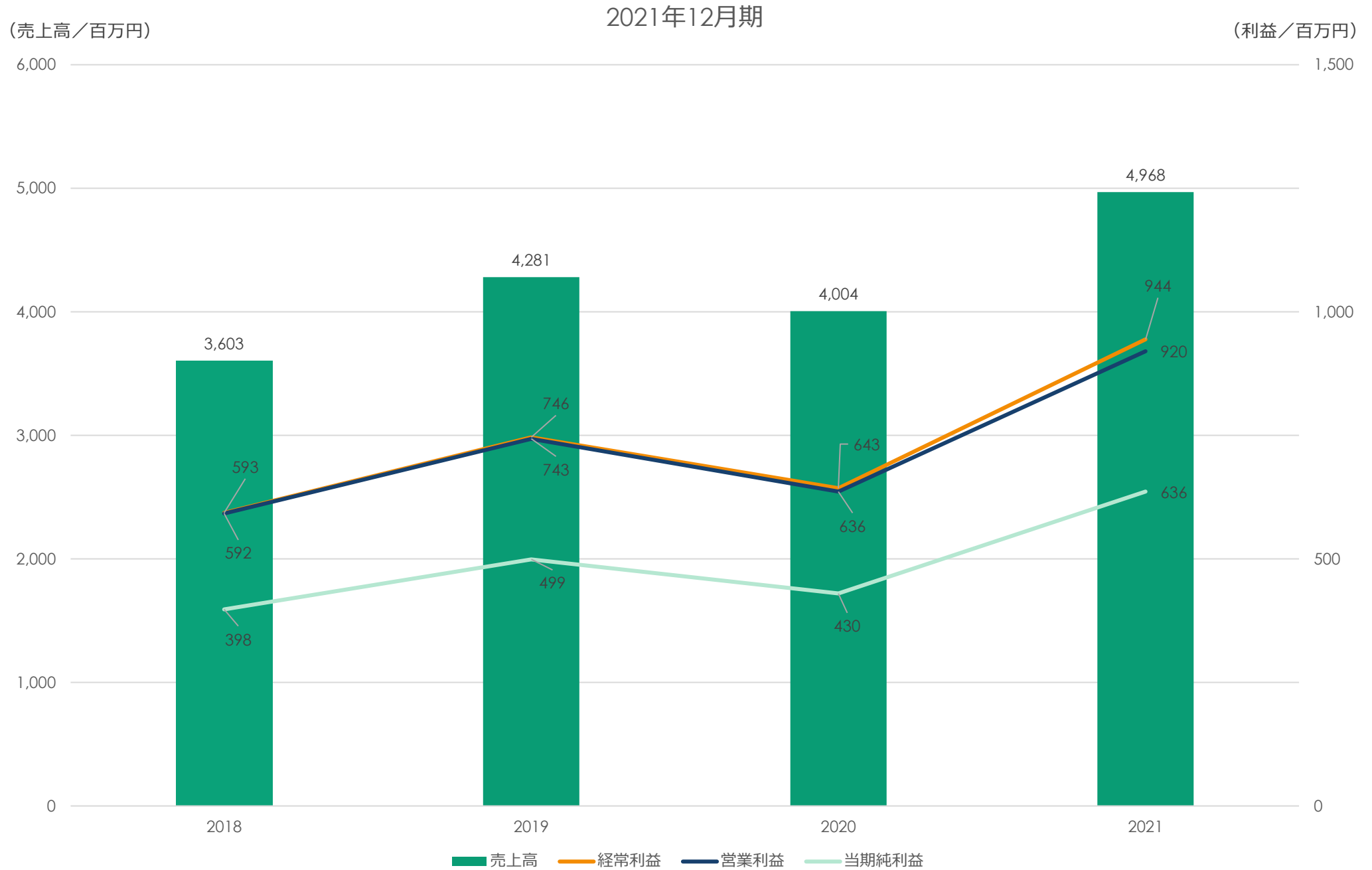
2021年通期 業績・前年比（連結）

売上 : 各事業セグメントで順調に受注数を伸ばし、**前年比124.0%を達成**
営業・経常利益 : GAPの販売計画に遅れが生じたこと、仕入れの多いシステム導入が多かったことから予算を下回ったものの、双方ともに**前年比144%超を達成**

(単位：百万円)

	2020年 実績（連結）	2021年 実績（連結）	前年同期比	対予算比
売上高	4,004	4,968	124.0 %	108.0%
営業利益	636	920	144.7 %	91.2%
経常利益	643	944	146.8 %	93.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	430	636	147.8 %	90.9%
1株当たり 当期純利益金額（円）	16.81	24.84	—	—

2021年通期 業績・過去3年比（連結）



セグメント別の業績（連結）

（単位：百万円）

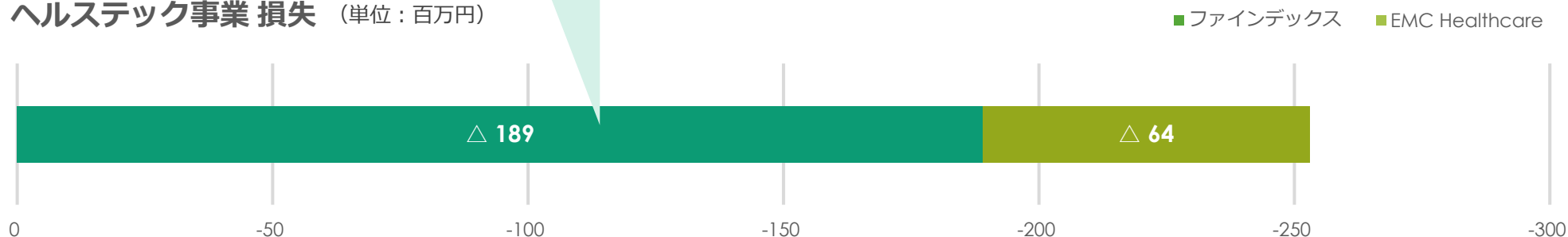
	報告セグメント		調整額 （※ 1）	計(連結実績) （※ 2）
	システム開発事業	ヘルステック事業		
外部顧客への売上高	4,919	49	-	4,968
セグメント間の 内部売上高又は振替高	2	-	△2	-
売上合計	4,922	49	△2	4,968
セグメント利益又は損失（△）	1,137	△217	-	920

- ※ 1. 調整額はセグメント間取引消去によるものです。
 ※ 2. セグメント利益又は損失は、連結損益計算書の営業利益と一致しています。

主な費用

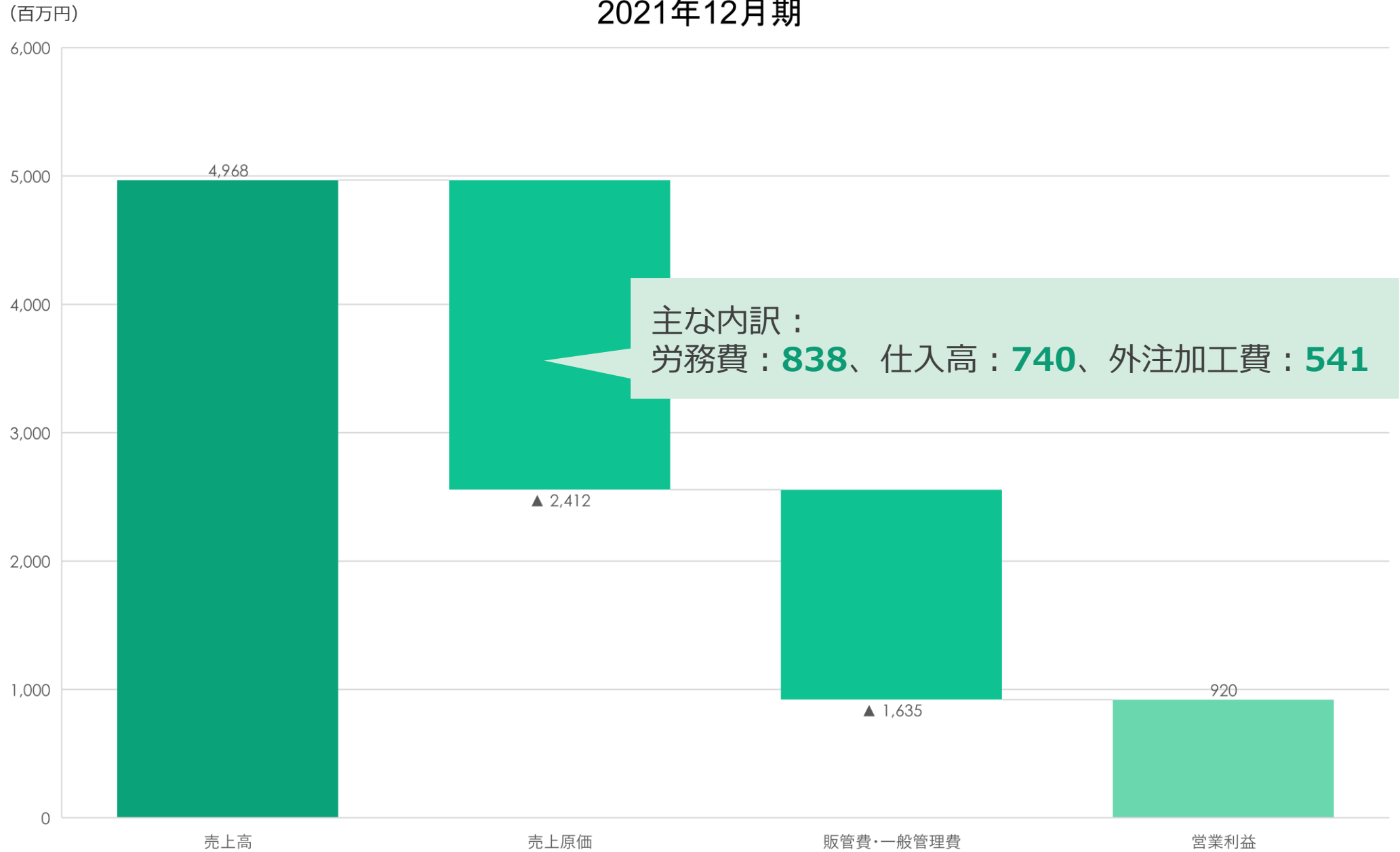
原価・・・人件費：35、減価償却費：55、外注費：18
 販管費・・・人件費：37、減価償却費：11、研究開発費：14

ヘルステック事業 損失（単位：百万円）



利益構造 (連結)

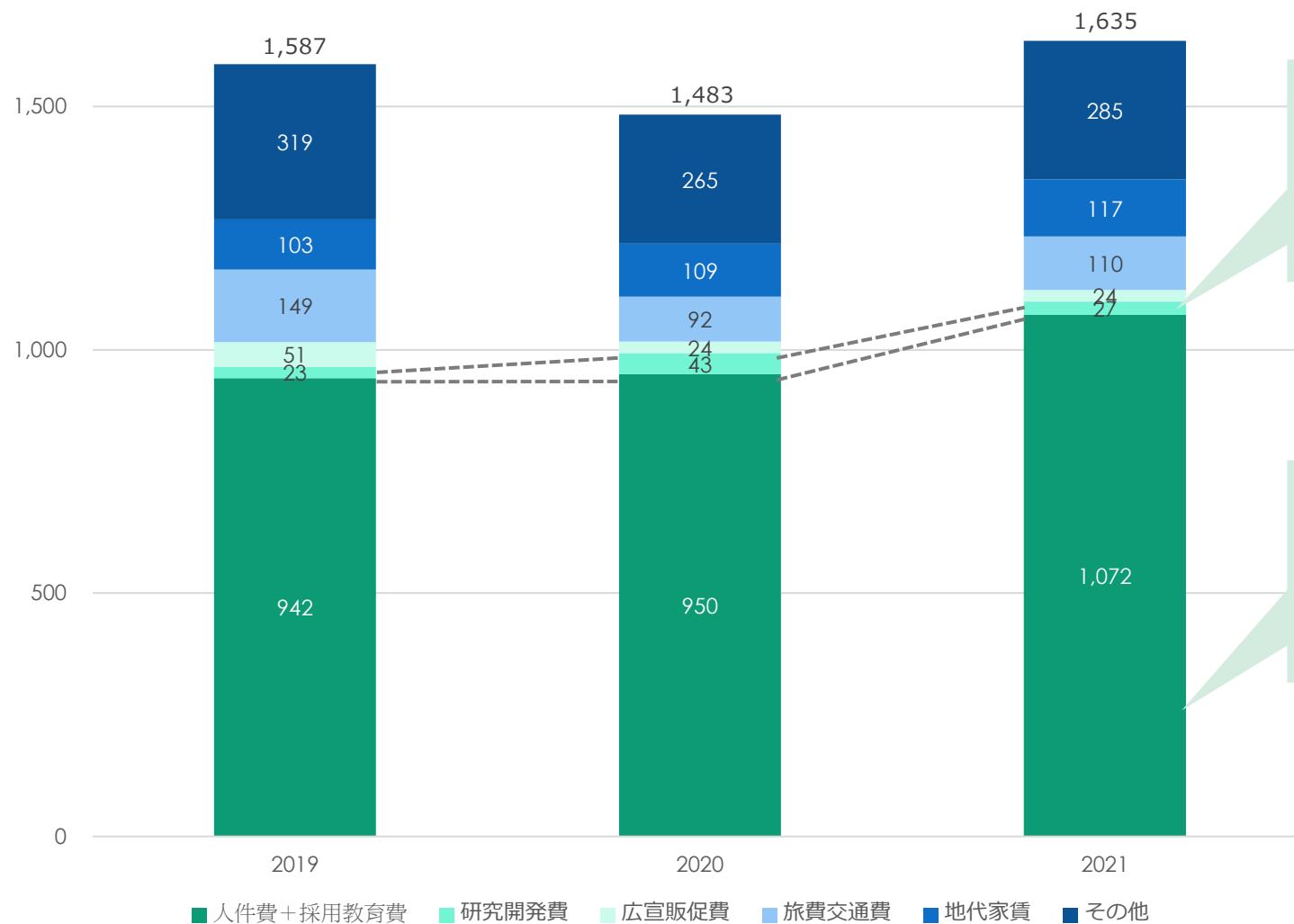
2021年12月期



販売管理費（連結）

(百万円)

2,000



研究開発費

構成比：1.6%

前年比：62.7%

人件費 + 採用教育費

構成比：65.5%

前年比：112.8%



全国国立大学病院のシェア
= **72.7%**

500床以上の大規模病院導入率 = **46.8%**

その他の病院・診療所ユーザー ➡ **1,600以上**

※今期発表分より、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しています。

(2021年12月末現在)

2021年12月期 医療システムユーザー数の増減

(単位：施設)

規模	2020年末	2021年末	増加数※
大規模病院（500床以上）	187	188	1
中規模病院（100～499床）	369	388	19
小規模病院（20～99床）	78	81	3
診療所（20床以下）	1,081	1,114	33
その他医療関連施設	16	17	1
非医療機関 （法医学教室や研究所等）	6	10	4
地域包括ケア関連	20	25	5
合計	1,757	1,823	66

※今期発表分より、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しています。

※増加数は新規ユーザーの純粋増加数（区分変更も含む）であり、これらに加え「システム更新」があります。

2022年度の見通し

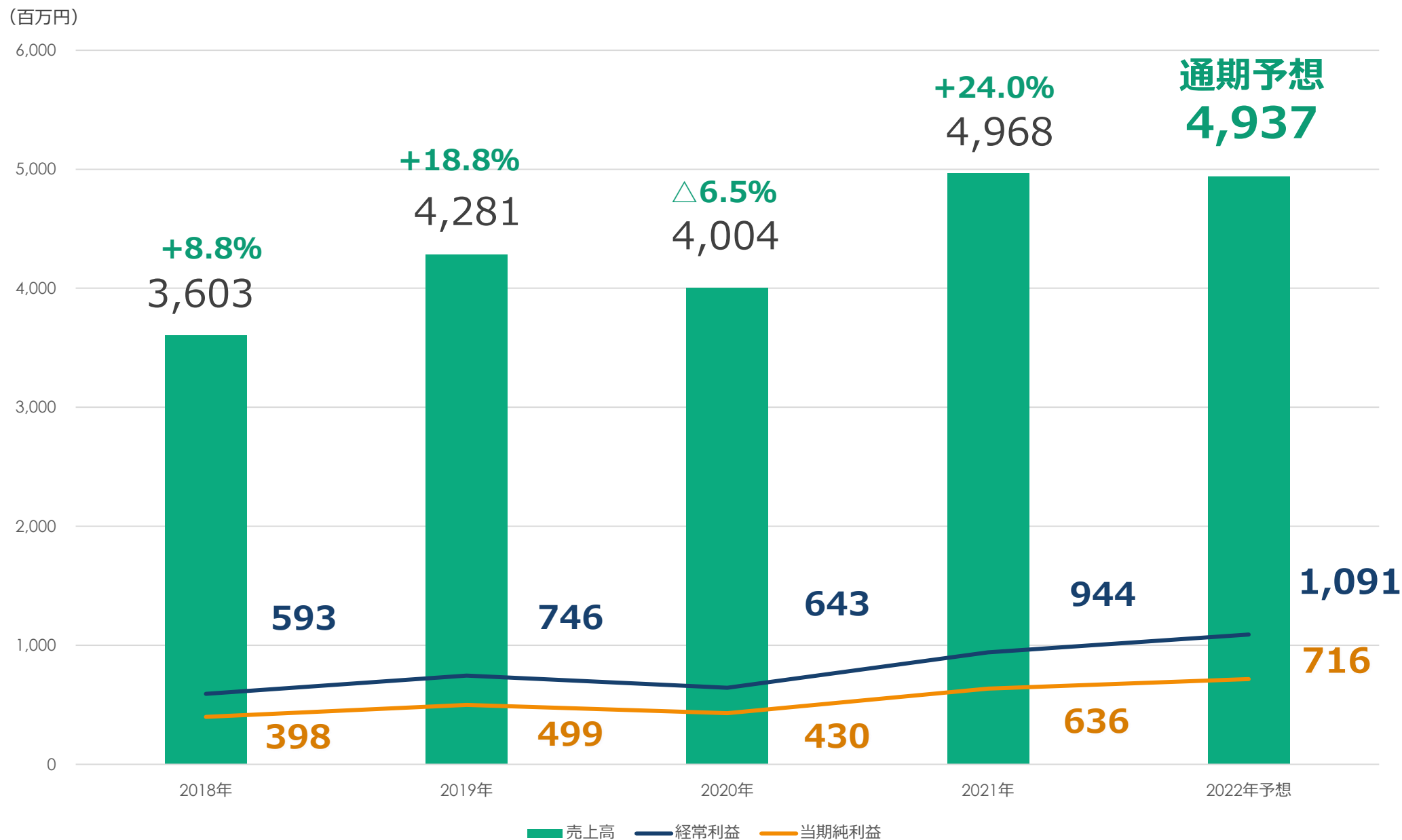
2022年業績予測（連結）

- ・ コロナ禍において医療機関の購買意欲が低下するものの、パッケージソフトウェアやクラウド型サービスの提供拡大により、高利益率且つ安定した収益源を確立
- ・ GAPの海外販売を開始、国内外で400台以上の販売＋検診利用を予定
- ・ 2022年上期の東京本社移転に伴う費用は、約5,600万円を予定

（単位：百万円）

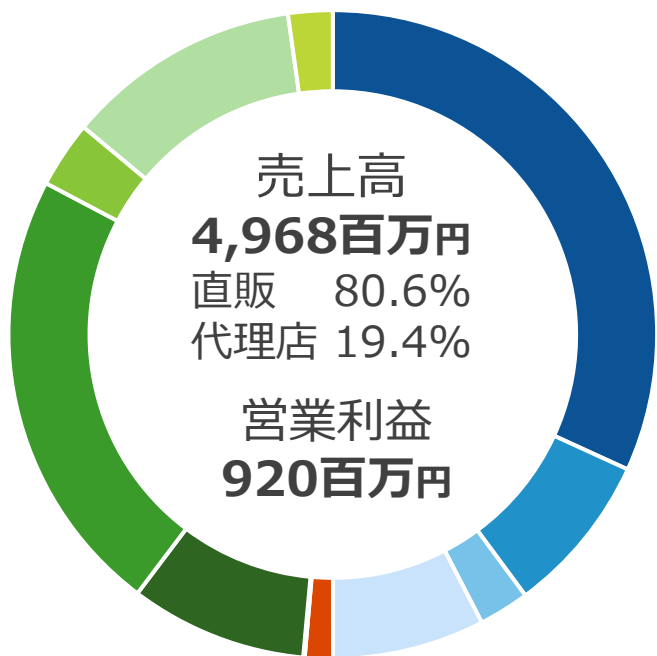
	2021年 実績（連結）	2022年 業績予想（連結）	
	金額	金額	前年同期比
売上高	4,968	4,937	△0.6 %
営業利益	920	1,085	+17.8 %
経常利益	944	1,091	+15.5 %
親会社株主に帰属する当期純利益	636	716	+12.6 %
1株当たり純利益金額（円）	24.84	27.96	—
1株当たり配当金額（予定）			
中間配当（円）	2.50	3.00	—
期末配当（円）	6.00	6.50	—
年間配当金合計額（円）	8.50	9.50	—

売上高、経常利益及び当期純利益の推移（連結）

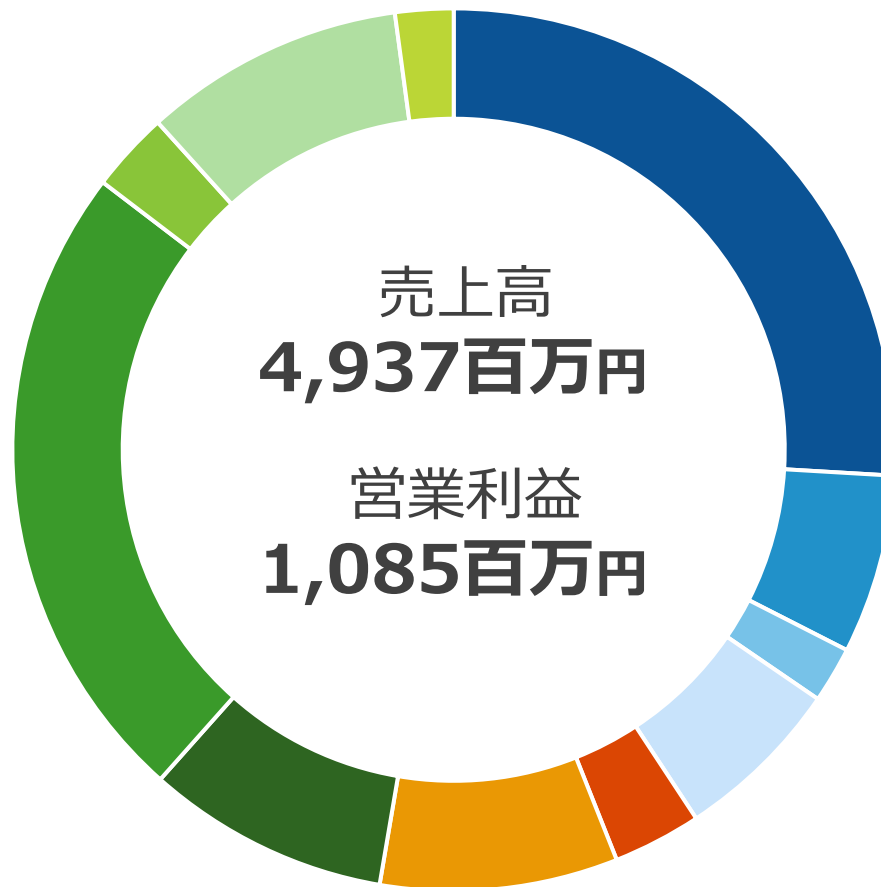


2022年 製品別予測

2021年実績（連結）



2022年予想（連結）



- Claioシリーズ
- DocuMakerシリーズ
- REMORA
- 放射線
- DocuMaker Office
- GAP
- ハードウェア
- メンテナンス
- ライセンス
- その他
- 連結子会社

マーケット環境

感染症の流行が長引き、医療システム市場の成長は鈍化傾向

既存顧客へのクロスセル販売と新規顧客へのパッケージソフトウェアの販売強化

- 既存顧客に対し、当社製品利用率を上げることで、保守・メンテナンス等も含めた包括的なサービス提供の機会を増やす
- 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、更なる利益率向上を実現



代理店販売の強化、直販との効率化を測る

- 代理店との管轄エリアやサービス領域を再確認し、効率的な販売網を整える



医療サービスの新たなインフラ構築の準備

- より便利でより効率的な医療体制を構築するために、受診に係るヒト・モノ・サービスをクラウドで繋ぎ、地域の医療コミュニティ形成を目指す



マーケット環境

DXに熱心な自治体が多く、導入数は右肩上がり

自治体・外郭団体公社のプロポーザルに積極参加

- 総務省が掲げる自治体DXのニーズに基づき、各自治体・団体の入札へ積極的に参加
- 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



既存の医療系チャネルを活かし、病院の事務部門へも拡販

- 複数の国立大学付属病院への導入実績を基に、医療システム同様、急速な普及を目指す

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

- 2023年以降の導入を予定した受注もあり、複数の商談が進行中
- 事業規模拡大のための的確な人材配置を実施
今後増加する大型案件に適切に備える



マーケット環境

感染症流行の影響を受けにくく、着実な販売実績が見込める

国内



代理店経由で、病院・眼科クリニックへ拡販

- 通算販売台数 = 12台(GAP-Screener/GAP)
- 国内眼科の1/3がファインデックスユーザー
⇒ 既存顧客への営業を優先、複数デモを展開中
- 2022年度の販売目標：100台

従量課金制で検診施設マーケットを創出

- 複数の商談が具体化(GAP-Screener)
- 新パートナーと共同で、従量課金制を採用し、
検診専門の販売網を構築
- 2022年度の販売目標：100台

京都大学との追加研究を実施中

- AMED（日本医療研究開発機構）のプロジェクトに採択
⇒ 5年間で計2億6千万円の予算を取得
- 視野異常に加え、MCI（早期認知症）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

海外



EUにてMDR（薬事承認）申請中

- MDRの承認時期：2022年春頃を予定
- 国内の販売総代理店と契約締結済
輸出ルートや現地販売網も確保済
⇒ ディーラー数は EU : 33
中東・アフリカ : 23
- 2022年度の販売目標：200台

他地域での販売戦略も順次策定中

- 販売網構築のため、他社協業の商談中
- インド、ASEAN地域での販売
⇒ 日本とEUでの信用性が担保に
- 北米・中南米での販売
⇒ FDAの承認を目指すべくプロセス選定中

医療システム事業をより利益率の高い商材ビジネスへと改革 ヘルステック事業が売上高と利益のへ貢献

医療システム 事業

感染症の流行が長引き、医療システム市場の成長は鈍化傾向

- ⇒既存顧客へのクロスセルや保守、既存パッケージの販売を強化
- ⇒代理店販売を効率化
- ⇒医療サービスの新しいインフラ構築の準備に注力

オフィスシステム 事業

DXに熱心な自治体が多く、当社の導入数も右肩上がり

- ⇒中小の自治体・公社へ引き続きアプローチ
- ⇒既存の医療系チャネルを活かし、病院の事務部門へ拡販
- ⇒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

ヘルステック 事業

感染症流行の影響を受けにくい眼科領域で着実に販売実績を積む

- ⇒他社との協業を通じて様々な販路を確立・GAPビジネスを強化
- ⇒新しい商材として検診施設へのGAP導入を本格化
- ⇒GAPの海外販売をスタート（EU・中東・アフリカ地域）

ニュースリリース

ニュースリリース

● オンライン診療システム「On診」をリリース

- これまで難しかった大規模医療機関におけるオンライン診察を実現
- クラウドのサーバを介し、一施設で同時に100超のオンライン診療管理を可能に

● 横断検索・ビッグデータ構築システム「Universal Searcher」をリリース

- 電子カルテや会計、物流管理、勤怠管理など30を超えるシステムからデータを集約
- 横断的な抽出検索を可能にし、診療の質の向上と病院経営の効率化を実現

● タスク管理アプリ「Dodo」をリリース

- 日常のルーティンワークの管理と親子のコミュニケーション促進に的を絞り、過剰な機能を一切排除した、シンプルで操作性の高い製品
- メインターゲット：共働き世帯や子供の自主性を育てたい家庭

● 東京証券取引所の再編に伴い、プライム市場への移行が決定

- 2022年4月に、東証一部からプライム市場へ移行予定

● リモートワークを恒久的に全社へ導入

- 働きやすさ向上や採用力の強化、SDGsへの対応を目指し、暫定措置だったリモートワークを本制度化
- DX推進企業として先進的な取り組みを今後も随時検討

● 東京本社の本移転

- 2022年4月中に、東京サンケイビル（東京都千代田区大手町1-7-2）へ移転を予定

Progressive Software Creators

Always have, Always will.

