

# 2025年12月期 通期 決算説明資料

---

株式会社ファインデックス

2026年2月12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。

- 00 / 株式会社ファインデックス 事業概要
- 01 / FY2025 業績ハイライト
- 02 / FY2025 セグメント別の業績
- 03 / FY2026 業績計画と取り組み
- 04 / 参考資料



## 医療ビジネス

- ・ 医療業界の悩みをシステムとAIで解決
- ・ 高付加価値製品の展開で高い収益性とスケーラビリティを確保
- ・ 医療ネットワークインフラ事業や医療情報の連携事業を拡大

## 公共ビジネス

- ・ 自治体DXに沿ったSaaS型 電子決裁・公文書管理システムを開発
- ・ 直感的な操作性と柔軟なカスタマイズ性で「使いやすい」と高評価のサービスを展開
- ・ シームレスな文書共有と決裁フローで、職員のリモート業務を強力に支援

## ヘルステックビジネス

- ・ 医療データプラットフォーム事業を推進
- ・ 独自技術搭載の医療機器を開発・販売
- ・ 眼科分野でグローバルに事業展開
- ・ 視線解析を用いたMCI(軽度認知障害)研究を推進

# 01

## FY2025 業績ハイライト

- 00 / 株式会社ファインデックス 事業概要
- 01 / FY2025 業績ハイライト
- 02 / FY2025 セグメント別の業績
- 03 / FY2026 業績計画と取り組み
- 04 / 参考資料

- FY2025は期初計画を大幅に上回って着地

	業績	前年比	達成率
売上高	6,110 <small>百万円</small>	104.6%	101.5%
営業利益	1,790 <small>百万円</small>	117.3%	122.2%

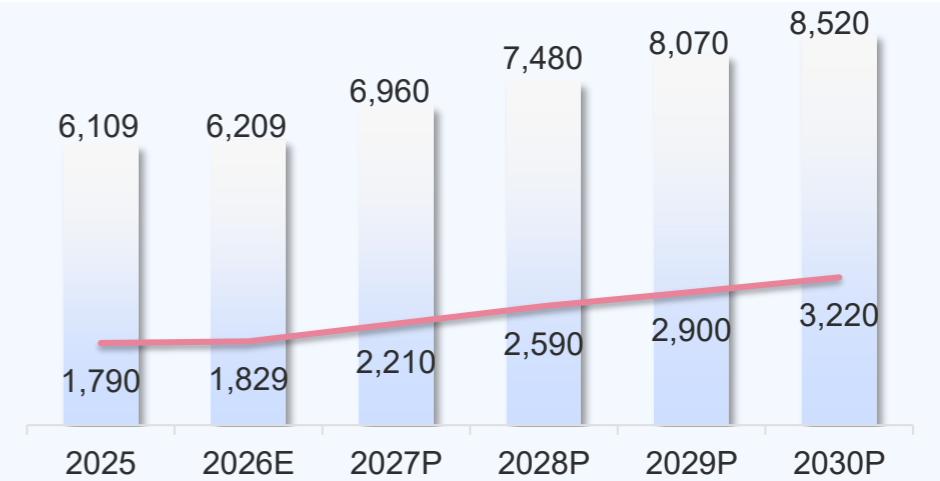
営業利益率  
29.3%

- FY2025期末配当を 5.0円増配 配当性向は 44%へUP

- 『成長戦略と株主還元方針 2026-2030』  
を公表

2030年までの配当性向目安 = 50%へ引き上げ

[当該資料はこちらをクリック](#)



# FY2025 業績ハイライト



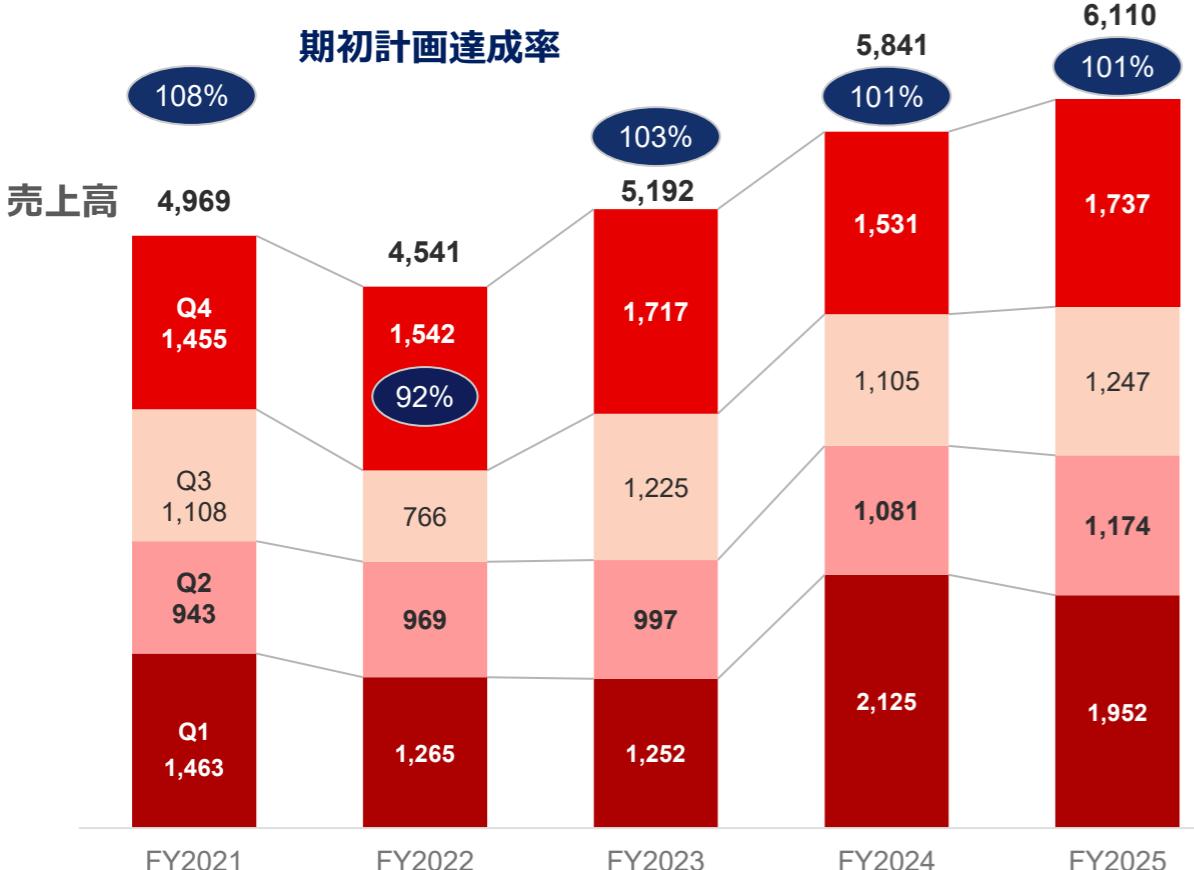
- 一部セグメントにおいて期初の売上高計画は未達となったものの、グループ全体で売上高計画を達成し、前年比でも増収・増益
- SaaS・コンサルティングを中心とする高利益率サービスの拡大や製品販売構成の変化により、粗利率が向上し営業利益が増加
- ヘルステックビジネスでは自動視野計「GAP」の新機能開発が完了。また、出荷数の増加に伴い収益構造は改善傾向

(百万円)	FY2024	FY2025	YoY (増減率)	期初計画 (FY2025)	通期計画達成率
売上高	5,841	<b>6,110</b>	4.6%	6,022	101.5%
医療ビジネス	5,495	<b>5,691</b>	3.6%	5,550	102.5%
公共ビジネス	290	<b>355</b>	22.7%	372	95.5%
ヘルステックビジネス	57	<b>63</b>	11.4%	100	63.4%
売上総利益	3,553	<b>3,985</b>	12.1%	—	—
販管費	2,028	<b>2,195</b>	8.2%	—	—
営業利益	1,525	<b>1,790</b>	17.3%	1,465	122.2%
医療ビジネス	1,653	<b>1,895</b>	14.6%	—	—
公共ビジネス	101	<b>109</b>	8.6%	—	—
ヘルステックビジネス	△229	<b>△215</b>	—	—	—
経常利益	1,545	<b>1,841</b>	19.2%	1,515	121.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,162	<b>1,257</b>	8.1%	1,108	113.4%

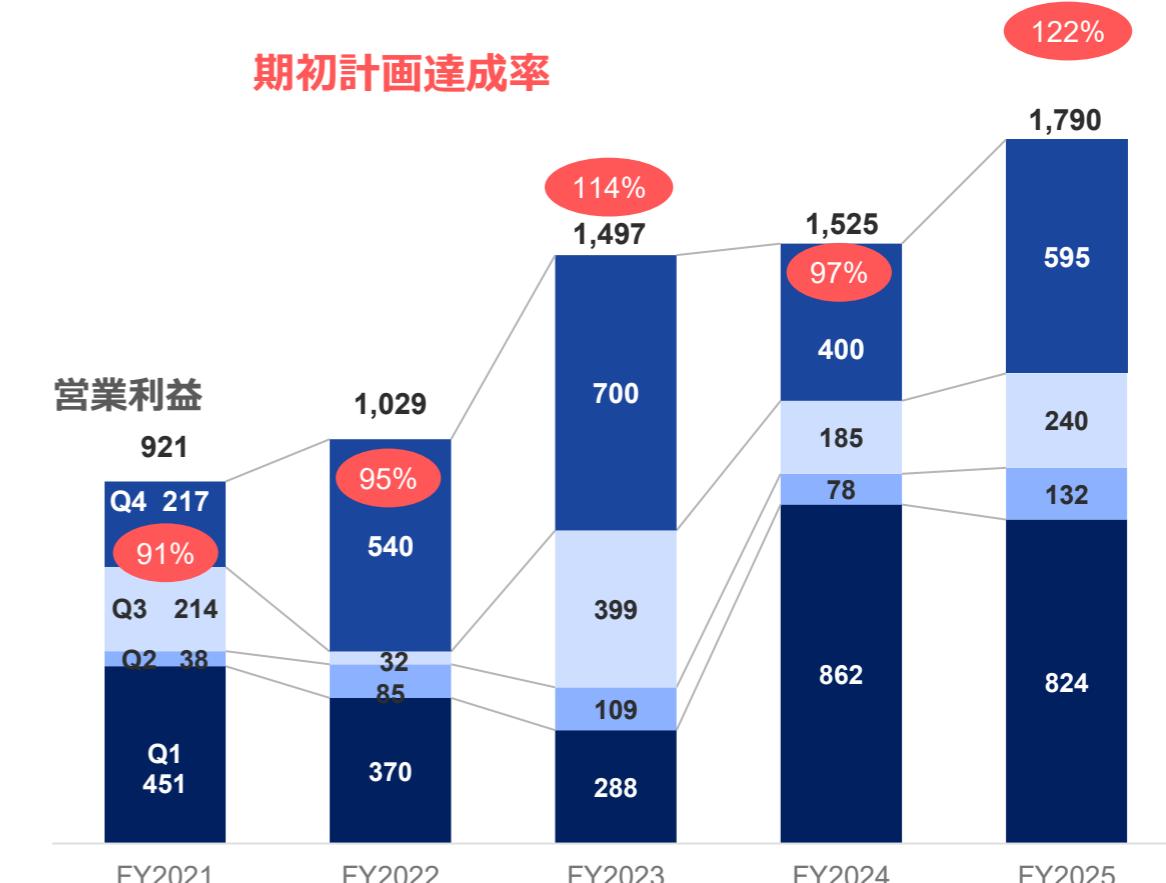
# 四半期毎の売上高・利益 積み上がりの傾向

- 売上高、利益ともに期初に発表した計画を上回って着地
- 四半期の積み上がりは売上高、利益共にQ1、Q4に偏重する季節性を有する。偏重の度合いは、主要顧客である病院の設備投資環境やシステム稼働開始日の影響により、毎年変動する

売上高、期初計画達成率（百万円）

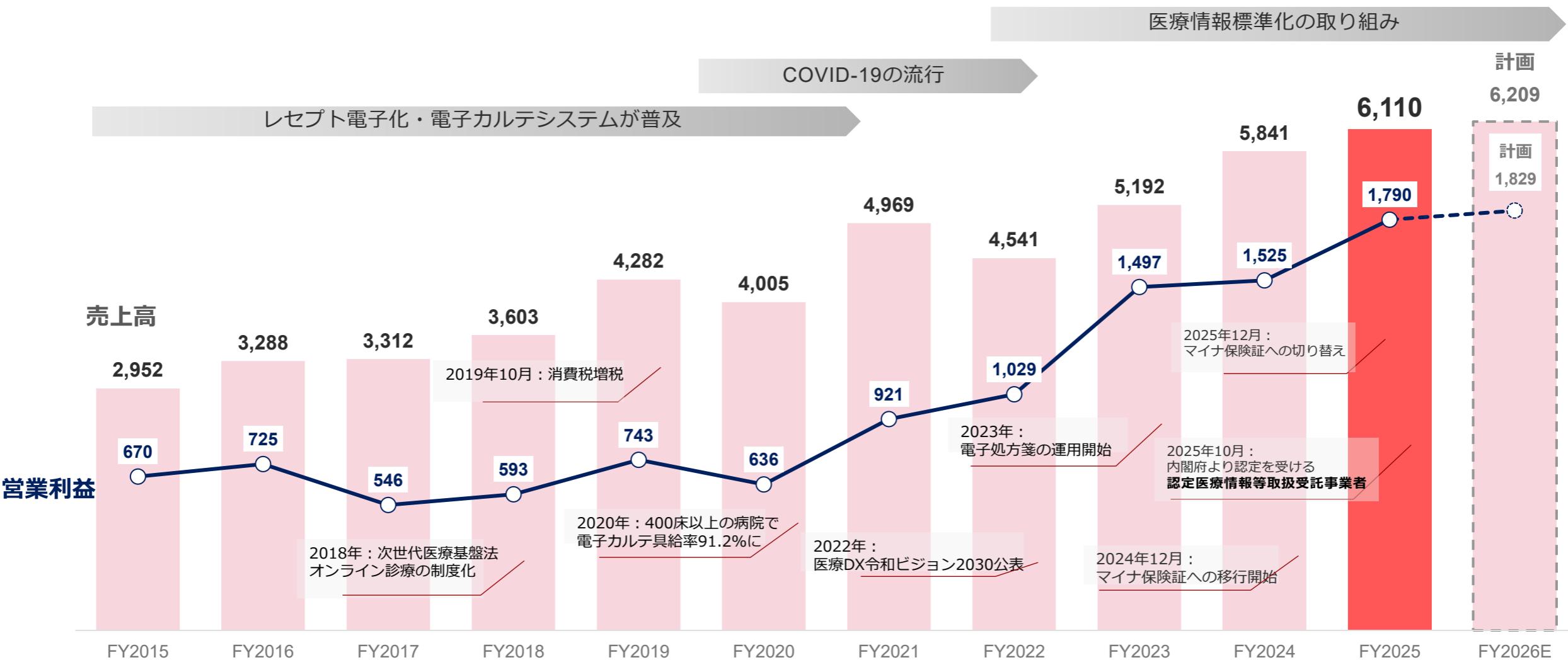


営業利益、期初計画達成率（百万円）



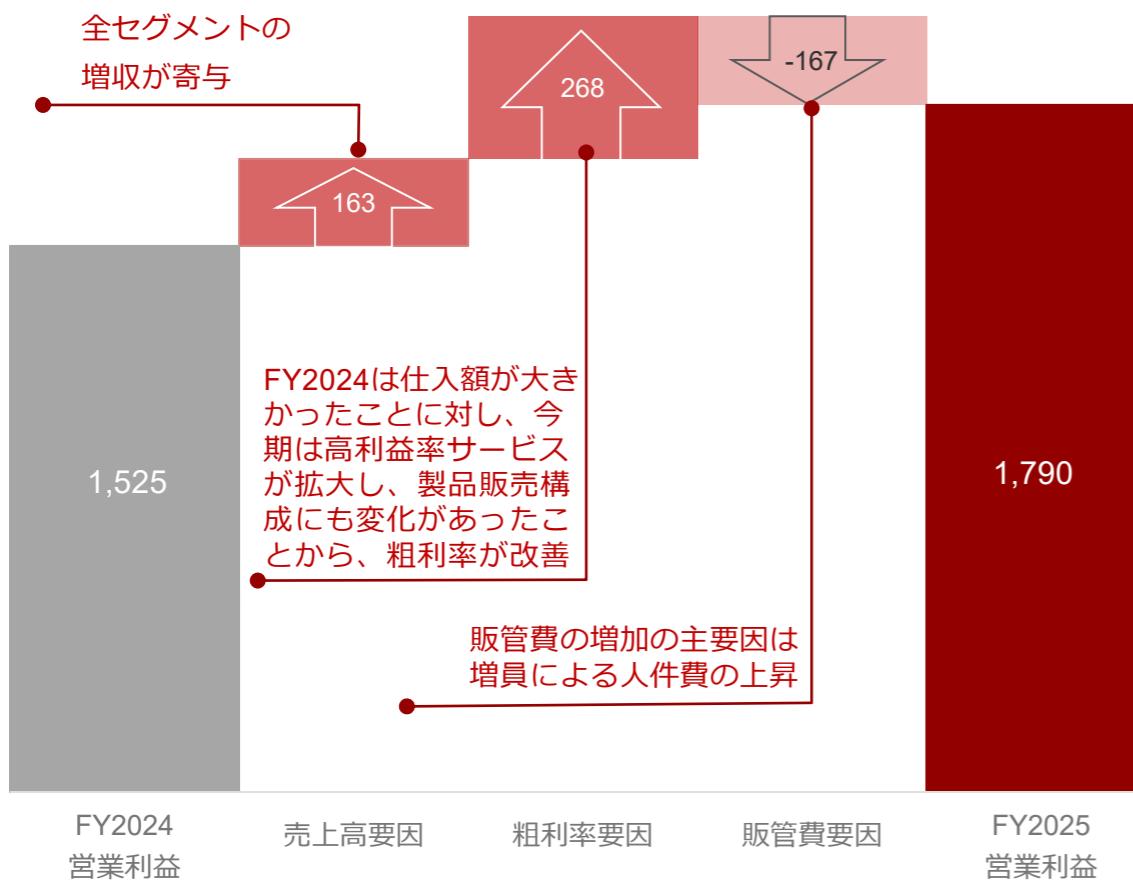
# 売上高・営業利益の推移

- 継続的な事業規模の拡大により、安定成長を実現
- 2020年は消費税増税前の駆け込み需要の反動、2022年はコロナ禍によるセールス活動への影響が、それぞれ減収を招いた
- FY2015～FY2025 年平均成長率：売上高7.6%、営業利益10.3%

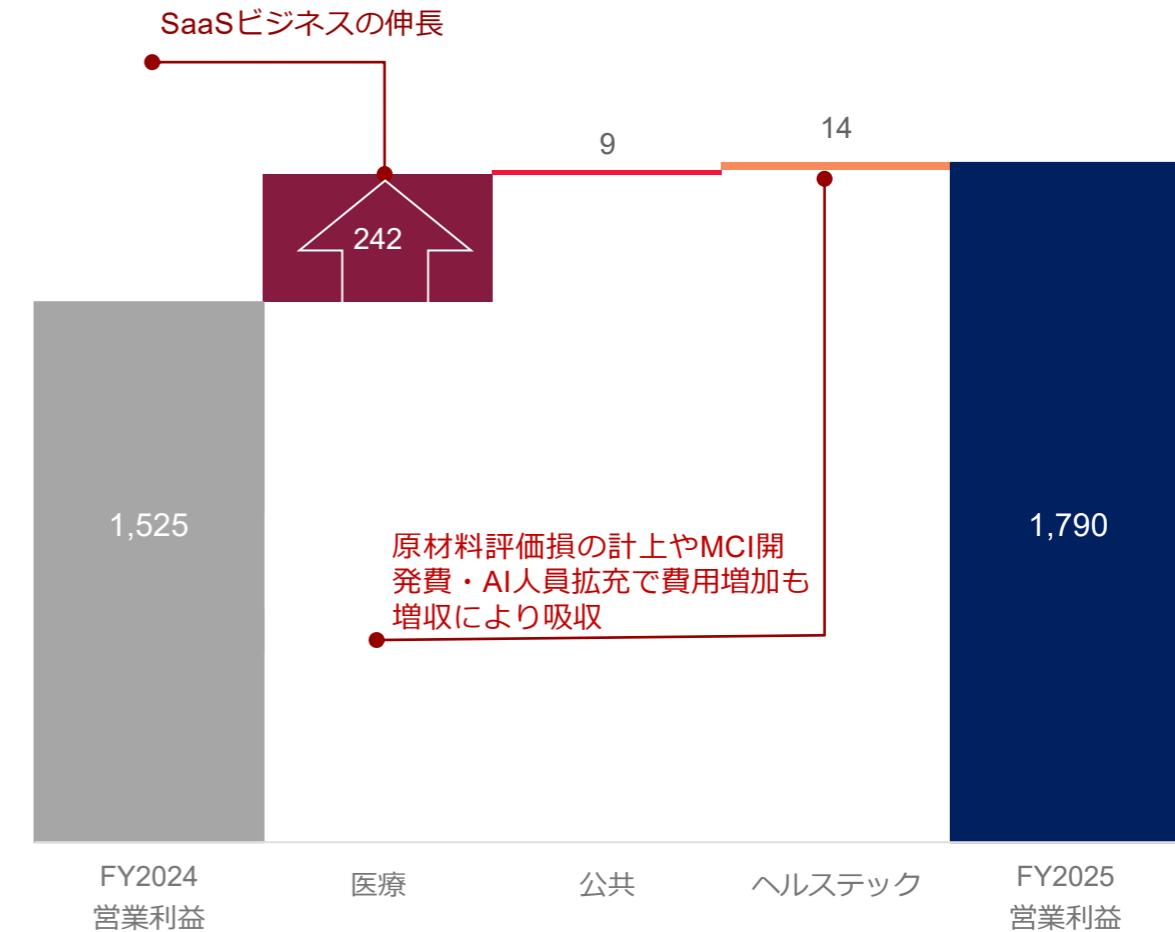


- 安定的なシステム更新需要や新規ユーザー獲得により売上高が増加
- 保守・クラウドサービス「PiClis」シリーズや電子処方箋など高付加価値製品の構成比上昇に加え、仕入高の減少により原価率が低下し、収益性が向上したことによる営業利益が増加

営業利益の増減益要因（百万円）



営業利益のセグメント別増減要因（百万円）



# 2025年12月期 連結貸借対照表・連結キャッシュフロー計算書



- 2025年3月～11月にかけて自己株式を取得。貸借対照表に大きな変化はなく財務の健全性を維持。自己資本比率は79.9%

貸借対照表（百万円）	2024年12月期	2025年12月期	増減額
流動資産	3,582	3,744	161
現金及び預金	1,734	1,679	△55
受取手形、売掛金、契約資産	1,550	1,793	243
商品及び製品・仕掛品	190	171	△19
原材料及び貯蔵品	50	20	△30
その他	58	80	22
固定資産	3,102	3,064	△38
有形固定資産	80	86	6
無形固定資産	311	300	△11
うちソフトウェア	311	299	△12
投資その他の資産	2,711	2,679	△32
うち投資有価証券	2,315	2,218	△97
資産合計	6,684	6,807	123
負債	1,076	1,341	265
流動負債合計	774	1,027	253
固定負債合計	303	314	11
長短有利子負債	0	0	0
純資産	5,607	5,467	△140
自己株式	△772	△1,752	△980
負債・純資産合計	6,684	6,807	123
キャッシュフロー計算書（百万円）	2024年12月期	2025年12月期	増減額
営業キャッシュフロー	1,899	1,652	△246
投資キャッシュフロー	△2,435	△298	2,137
財務キャッシュフロー	△413	△1,410	△997
フリーキャッシュフロー	△536	1,354	1,890

- 成長投資へ注力した一方、期中に自己株式を取得することで株主還元を実施
- 中途採用の積極的な実施に加え、一層のシステム化やAI活用を推進し、足元の人材不足は解消
- クラウド製品の高付加価値性をクライアントに訴求し、利益率の更なる向上を実現

	FY2025の経営戦略	具体的施策	評価・課題
人材投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続的な人材採用。2025年は+15名を計画</li> <li>従業員モチベーション向上と企業文化の醸成</li> <li>人材教育</li> <li>成長事業への人材重点配置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業ブランディングの強化 🌱</li> <li>人事制度の拡充・見直し 🌱</li> <li>ユーザーのコストパフォーマンスに応じた適正な価格設定 🌱</li> <li>採用人材の即戦力化を急ぐ 🍒</li> <li>リスキリングなど社員育成の制度や機会の創出 🌱</li> <li>製品価格20%値上げ 🍒</li> </ul>	<p>⇒ △ 体制は整った ⇒ ○ ⇒ ○ ⇒ ○ ⇒ ○ ⇒ ○ 保守サービスは段階的</p>
技術投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI、サイバーセキュリティ、画像処理などの技術</li> <li>独自技術の応用と拡販</li> <li>医療機器</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI活用、セキュリティ技術などを生かしたシステムの積極活用 🍒</li> <li>PiClsシリーズの開発と拡販 🍒 🍒</li> <li>病院の経営効率化の提案 🍒</li> <li>病院と患者、薬局、自治体等を繋ぐクラウド製品の開発販売 🍒 🍒</li> <li>白内障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&amp;D 🍒</li> <li>MCI（軽度認知障害）関連の開発を概ね完了 🍒</li> </ul>	<p>⇒ ○ ⇒ △ 開発は完了 ⇒ △ 本格化は26年から ⇒ ○ ⇒ ○ ⇒ ○</p>
ビジネス開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aによる人材確保、非連続成長の機会創出</li> <li>ビジネスモデルの改革</li> <li>クラウド関連製品の充実</li> <li>適正価格、適正付加価値の浸透</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療関連だけでなく、非医療分野においても当社の特性を生かせる分野の育成 🌱</li> <li>パッケージ化、代理店の活用、SaaS事業の開発 🍒</li> <li>クリニック、中小病院への市場拡大 🍒</li> <li>病院に留まらない、医療関連ビジネスの可能性を探る 🌱</li> <li>クラウド製品のユーザー拡大 🍒</li> <li>地域連携の中核病院となる大規模病院とのビジネス経験を生かした連携貢献 🍒</li> </ul>	<p>⇒ X 優先的投資対象をM&amp;Aから既存・新規事業の成長へ方針転換 ⇒ ○ ⇒ △ 伸びは限定的 ⇒ ○ ⇒ △ SNSマーケティングの強化 ⇒ ○</p>

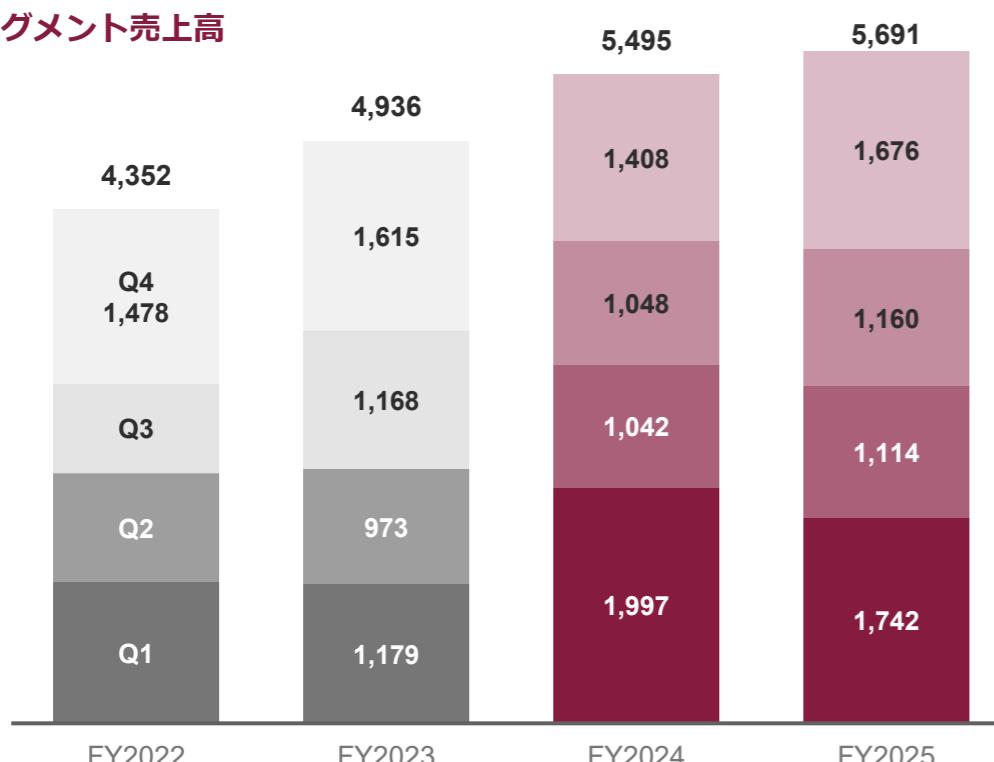
# 02

## FY2025 セグメント別の業績

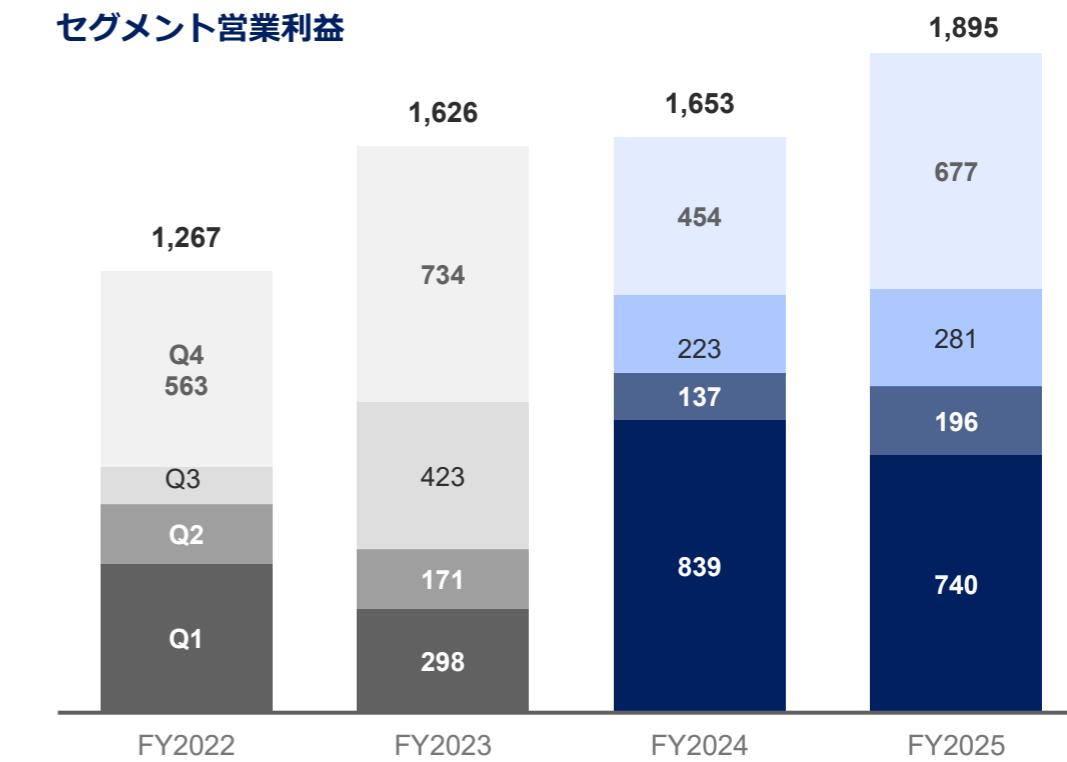
- 00 / 株式会社ファインデックス 事業概要
- 01 / FY2025 業績ハイライト
- 02 / FY2025 セグメント別の業績
- 03 / FY2026 業績計画と取り組み
- 04 / 参考資料

- 通期業績は、売上高YoY +3.6%、営業利益 +14.6%。フィッティングクラウド社の業績伸長や新たな高付加価値サービスにより増益
- 電子トレーシングレポートサービス「AAde-Report」を含むクラウドサービス群のPiClisや、生成AIによる医療文章生成ソリューション「CocktailAI」など、戦略製品の導入件数が伸びた。月額利用のストック型であるため売上高への影響は緩やかだが、利益率の更なる向上に貢献する見込み
- 10月に医療機関連携サービス「PiClis Connect」をリリース。国策である「電子カルテ情報共有サービス」とも連携し、医療データのオンライン共有による地域連携を促進する。千葉大学医学部附属病院にて先行稼働の実績をもとに、全国展開を進める
- 当社が提供管理する、電子処方箋に係るHPKIセカンド電子証明書を利用する施設数は約19,000施設を超える（2025年12月現在）

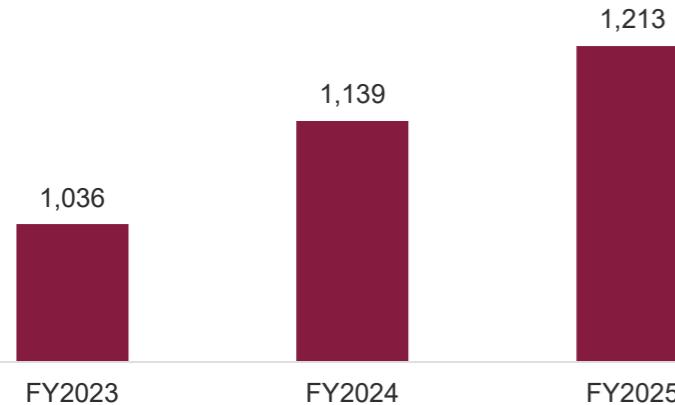
医療ビジネス売上高の積み上げ（百万円）



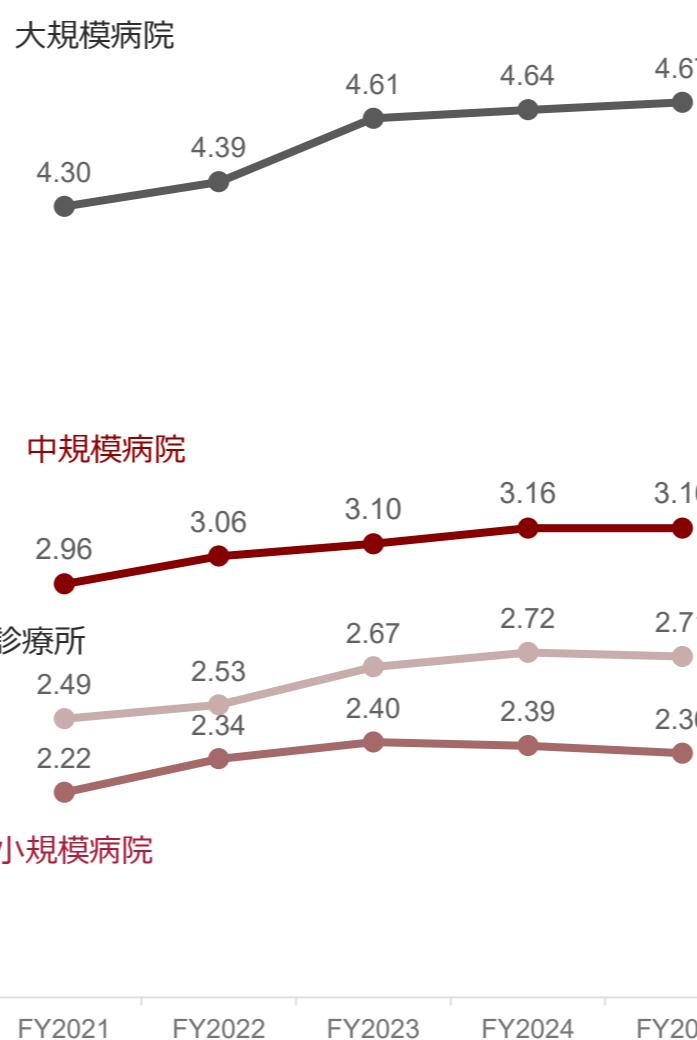
医療ビジネス営業利益の積み上げ（百万円）



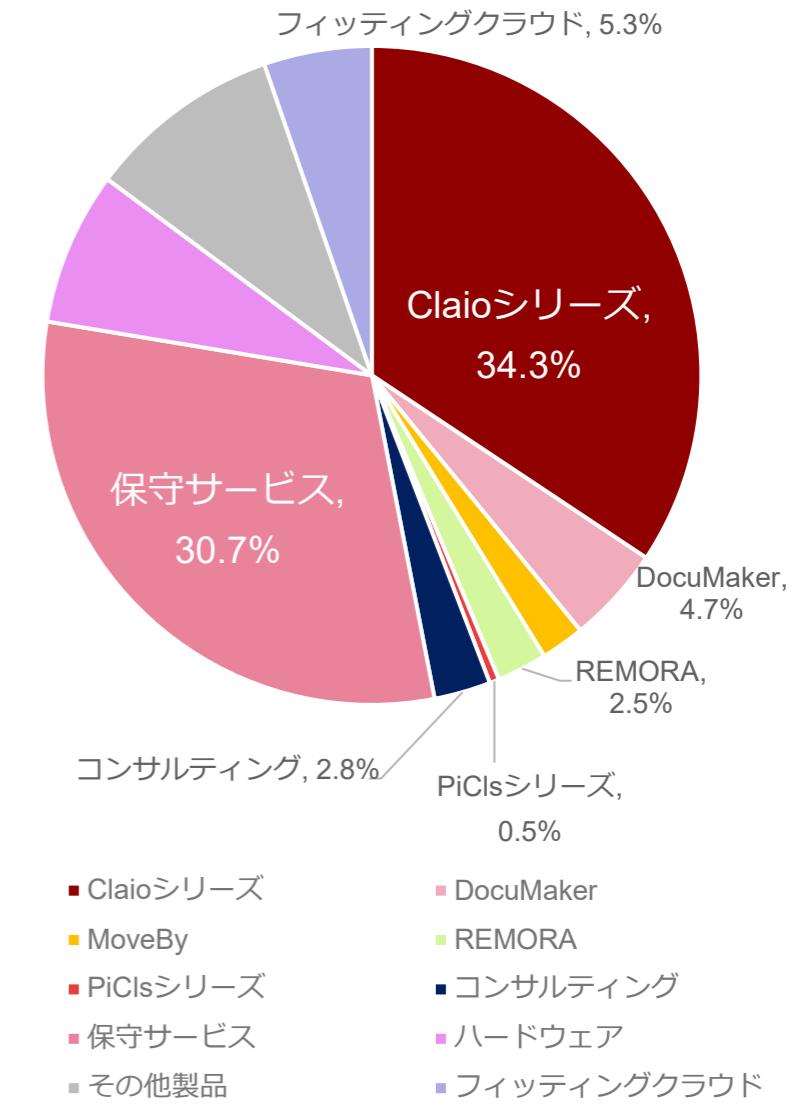
医療代理店売上高の推移（百万円）



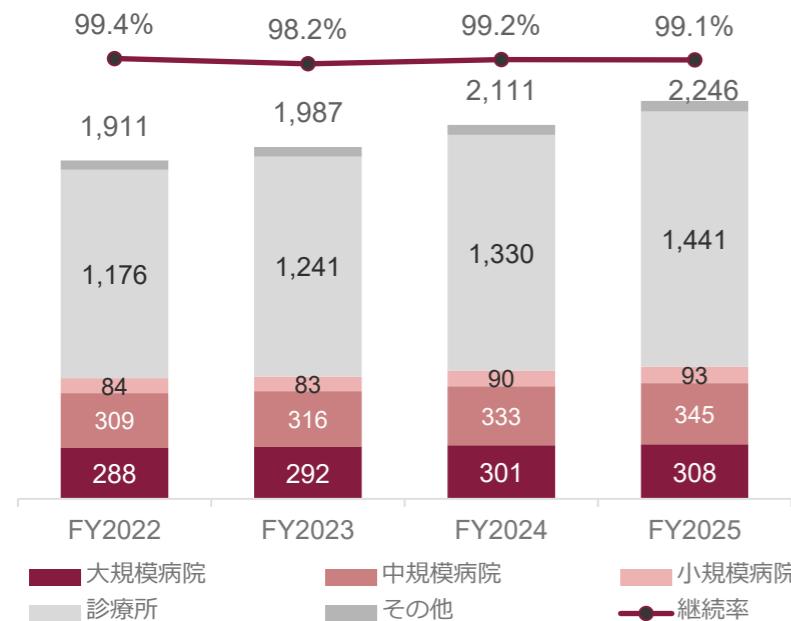
1施設当たりパッケージ平均導入件数



医療システム製品別売上構成比 (%)



医療システムユーザー数(施設数)、継続率(%)

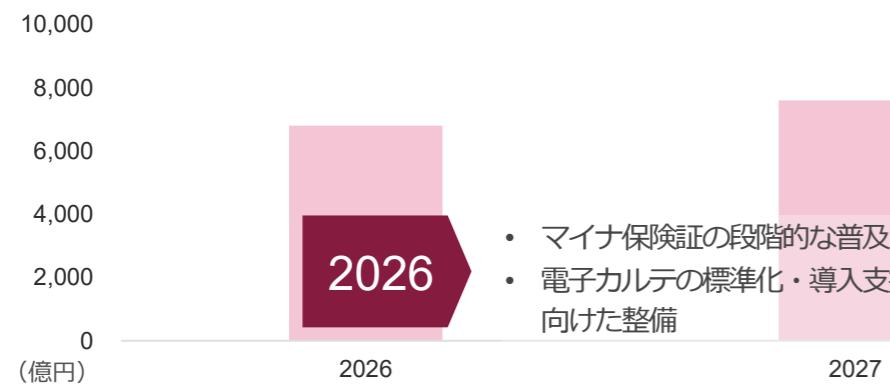


※SaaS単体導入の新規ユーザーが増えたため

## 市場環境

- 厳しい経営環境にある病院は多いが、**当社製品は医療現場に不可欠なシステム。需要に陰りは見られない**
- 当社の顧客層は、クリニックにおいては経営が安定している診療科ユーザが大多数を占め、病院においては経営基盤が安定している急性期病院が中心であるため離脱率が低い
- 生成AIを搭載した製品サービスに対する関心は高い一方、医療機関の規模が大きくなるに連れ、セキュリティ要件の高度化などにより、本格導入には慎重な姿勢が見られる
- 医師の働き方改革は不可逆的。診療報酬加算もありタスクシフトやAI活用分野は更なる追い風となる見通し
- 26年診療報酬のプラス改定は主に物価上昇・賃上げへ充当、一部はシステム投資への配分も考えられる

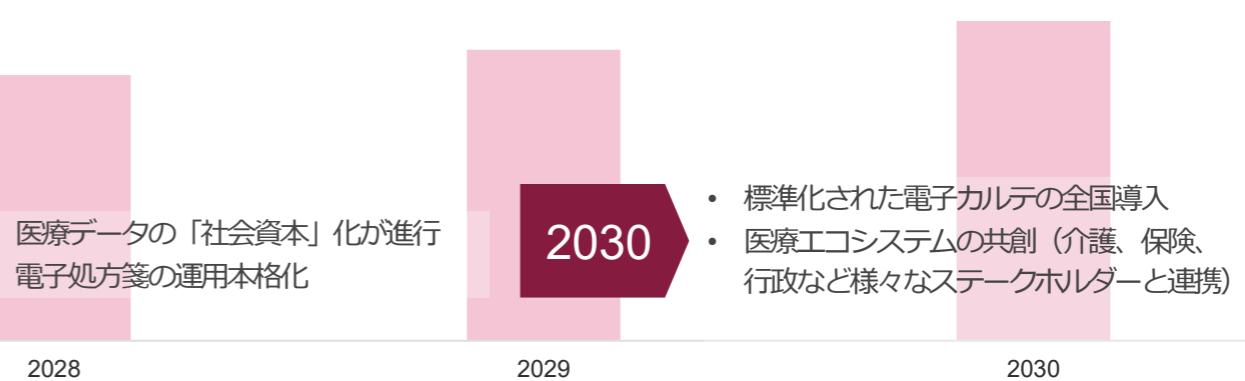
## 医療・ヘルスケア・製薬DX市場の成長見通し



- マイナ保険証の段階的な普及
- 電子カルテの標準化・導入支援に向けた整備

## FY2025 振り返り

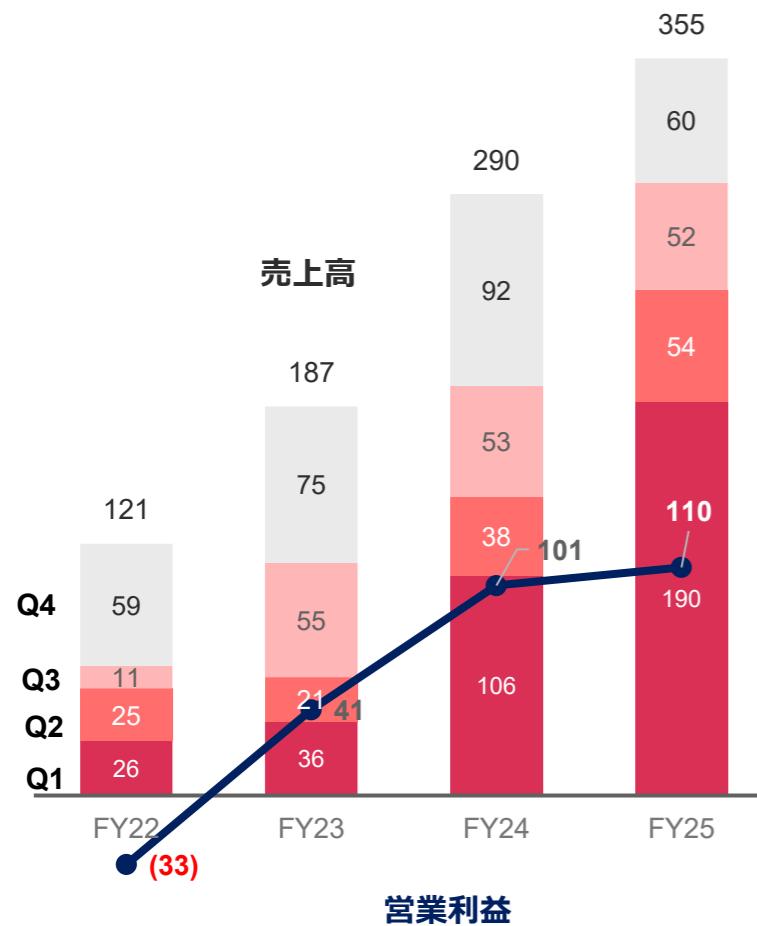
- 医療機関の経営改善**
  - ✓ 医療機関の収益を底上げしコスト削減に資する製品を展開
  - ✓ CocktailAIやPiCIs製品などと並ぶ、業務支援サービスを開発
- 医療情報のネットワーク化が本格始動**
  - ✓ 医療DX推進など政策実行時の課題に即したソリューション提供（電子処方箋、DocuMaker Cloudなど）
  - ✓ 次世代医療基盤法を見据え電子カルテデータの標準化を推進
- 主力製品の更なる拡販**
  - ✓ クラウド化、SaaS化、AI利用拡大など、変化する市場環境に対応する ビジネスマネーのサービスを強化（クロスセル、ターゲット拡大）
  - ✓ 医薬品卸業の株式会社メディセオと連携し販路開拓



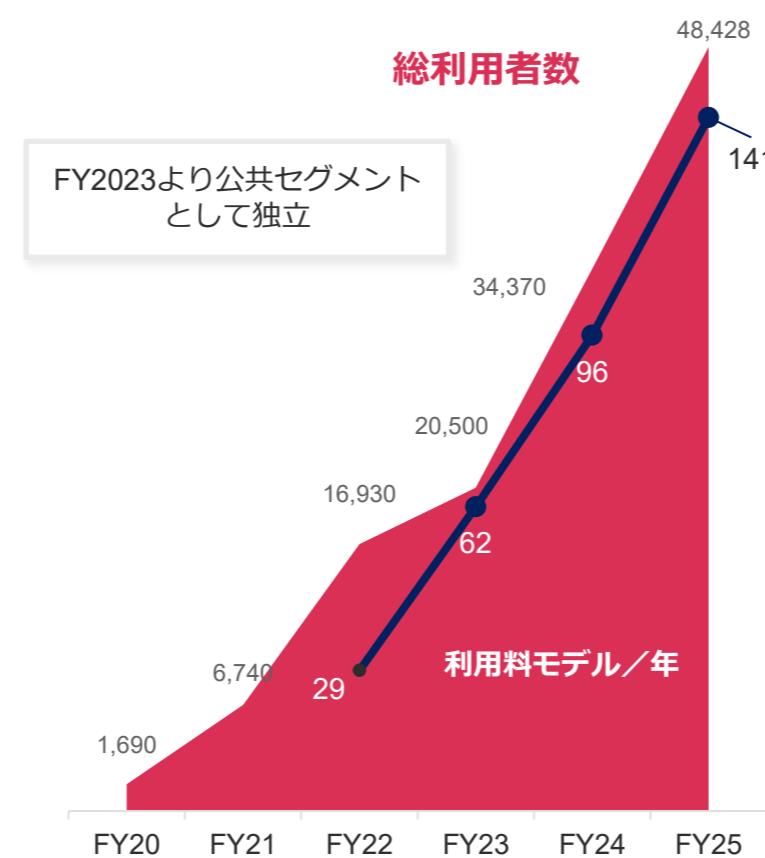
- 標準化された電子カルテの全国導入
- 医療工コシステムの共創（介護、保険、行政など様々なステークホルダーと連携）

- 通期業績は売上高YoY + 22.7%、営業利益 YoY + 8.6%。月額利用料（ストック収益）の積み上がりは2022年から2025年にかけて約5倍へ成長
- 中規模施設以下は代理店が担当し、直販のターゲット施設層を大規模・超大規模層へと順次拡大。1施設あたりの収益単価の増加を狙う。
- 売上高が強く伸長した一方、営業利益が前年並みに留まった要因は、月額利用料比率がさらに高まったため

公共ビジネス売上高と営業利益（百万円）



DocuMaker Office 総利用者数推移（人）と  
売上高に占める利用料モデルの推移（百万円）



利用施設 規模別（職員数）

	2024年末 時点	2025年末 時点	YoY
超大規模施設 (5,000人以上)	1	2	+1
大規模施設 (1,000～4,999人)	3	3	0
中規模施設 (300～999人)	11	16	+5
小規模施設 (299人以下)	24	34	+10
医療機関 バックオフィス版	9	13	+4
合計	48	68	+20

※ FY22に公共セグメントを遡及して算定。数値は未監査

## 市場環境

- 自治体DXの加速を背景に、公文書管理のデジタル化が急速に進展。法制度への対応に加え、業務効率化や人手不足、業務継承リスクへの対策として公文書管理システムの導入ニーズが高まる
- クラウド活用や補助金・交付金制度の整備により、導入ハードルが下がっていることも普及を後押し

### TAM: 文書管理システムの国内市場規模：約740億円

従業員数が10人以上の民間企業：約44万社

### SAM：約400億円

従業員が100人以上の民間企業：約50,700社

公益法人：約9,700組織

### SOM：約55億円

自治体：40組織、独立行政法人：87組織

地方独立行政法人：165組織、公益法人：約100組織

## FY2025 振り返り

- 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を実施
- 大規模自治体からも評価され始め、案件あたりの規模が拡大
- マーケティング及び広告戦略は、今後の強化課題として認識

主な導入先：  
地方自治体 独立行政法人 国立大学法人

地方独立行政法人 外郭団体等公益法人 医療機関の事務部門



55施設  
公共セクター



13施設  
医療機関事務部門

### 導入先一例

愛媛県庁

岡山県庁

国立研究開発法人 K

那須塩原市

M市

国立研究開発法人理化学研究所

### ユーザー アカウント数

約 5,000名

約 6,000名

約 4,500名

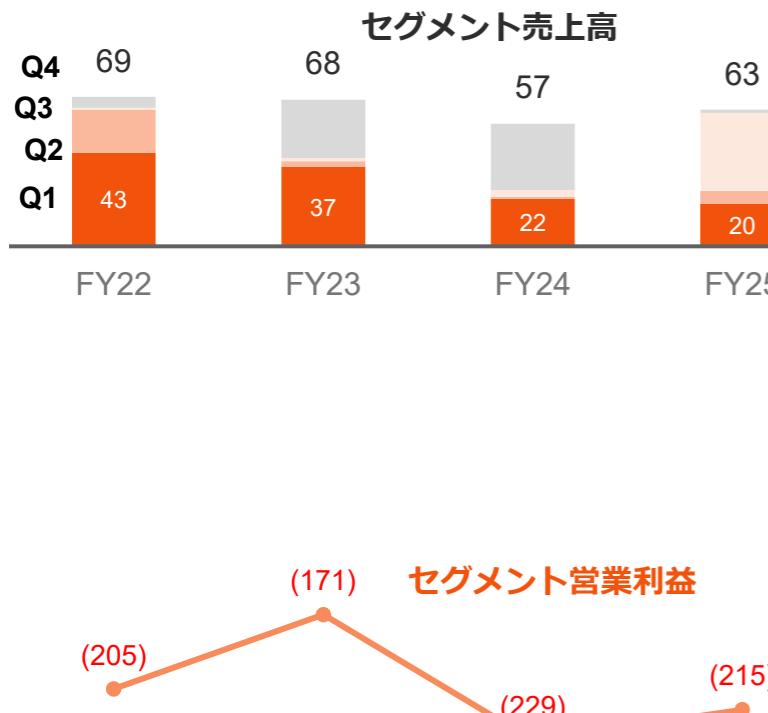
約 800名

約 4,000名

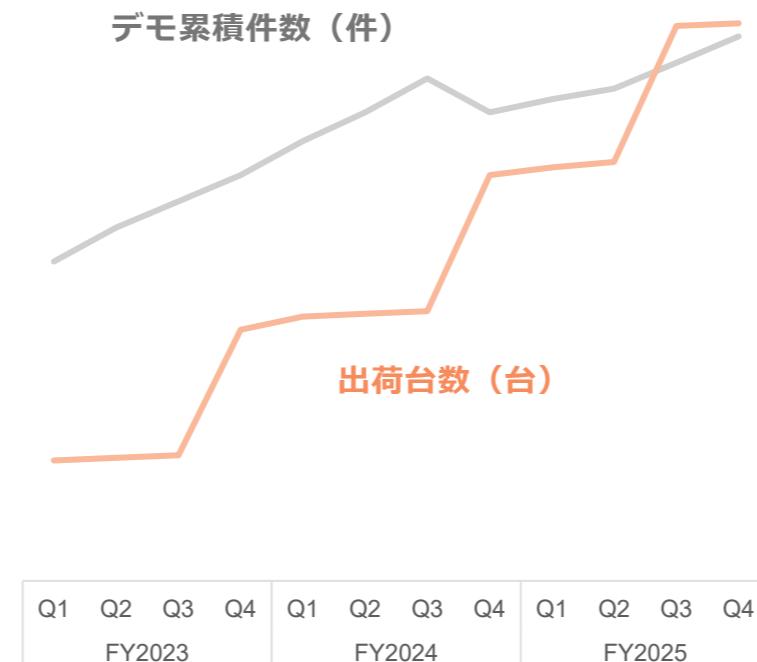
約 2,000名

- 通期業績は売上高YoY+11.4%の63百万円。営業損失額は215百万（前年同期は営業損失229百万円）。原材料評価損（14百万円）の計上や、医療データを解析するAIアナリティクスチームの拡充などで人件費が増加したが、売上の伸長により損失の増加は軽微
- Q3中の海外出荷もあり、当期中のGAP販売台数は58台。保守プランやインセンティブプランを導入し、国内販売代理店の充実を図る
- 医療データプラットフォーム事業を当セグメント内に立ち上げ。投資は既に完了し、来期から本格始動
- GAP新機能の開発は完了。MCI(軽度認知障害)は臨床試験に向かうなど既存の事業は順調に進捗中

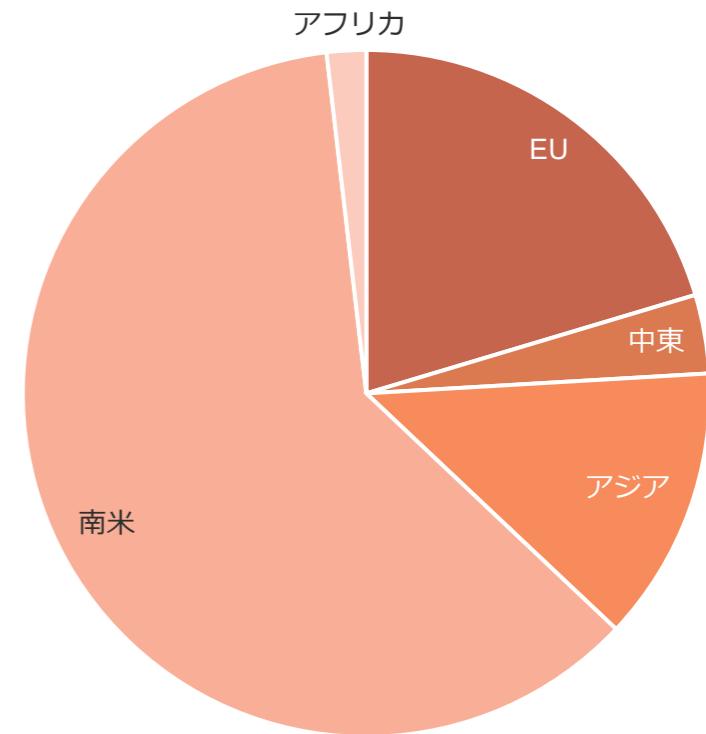
ヘルステックビジネス売上高と営業利益（百万円）



製品総出荷台数と、国内デモ累積件数の推移



(海外) 地域別出荷台数割合



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

## 市場環境

- 視野検査市場はデファクトスタンダードからの脱却を試み、ヘッドマウントディスプレイ型(HMD)を探る検査機器が増加
- 世界で唯一、アイトラッキング方式を実装した当社開発の「GAP」は、医療データの蓄積・分析においても高いアドバンテージを有する



### 視野計のグローバル市場規模：約500億円

病院：約94億円 クリニック：約197億円 その他：約22億円

### 視野計の国内市場規模：約21億円

病院(健診施設含む)：約5億円 クリニック：約16億円



約2,300件<sup>\*1</sup>  
眼科病院



約8,200件<sup>\*1</sup>  
眼科クリニック

## FY2025 振り返り

- 海外販売地域が拡大
- GAP本体の機能強化が完了（白内障検査、斜視検査の対応）
- HMDを活用した他の検査への応用展開および研究開発（例：MCI）
- これまで手薄だった健診施設への営業網を補完する、大手医療機器代理店（キヤノンメドテックサプライ株式会社）と提携
- 「認定医療情報等取扱受託事業者」の認定を得た

### 製品出荷マイルストーン



\*1: 出典：厚生労働省「2024年度 医療施設(静態・動態)調査・病院報告の概況」

## 認定作成事業者

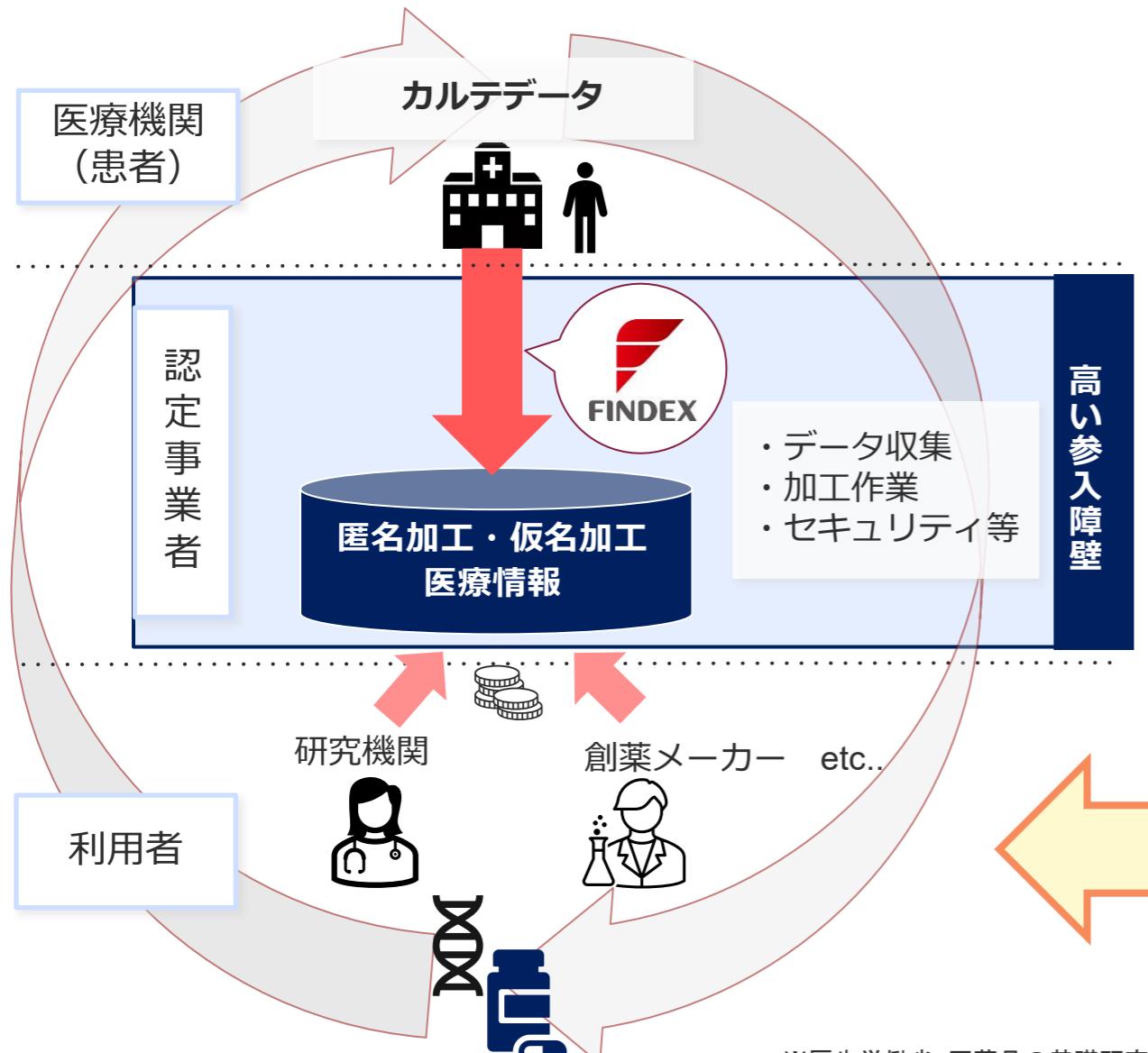
### 【目的】

個人情報に配慮し、有益性が高いデータの二次利用を促進させることで医療の持続可能性を高める

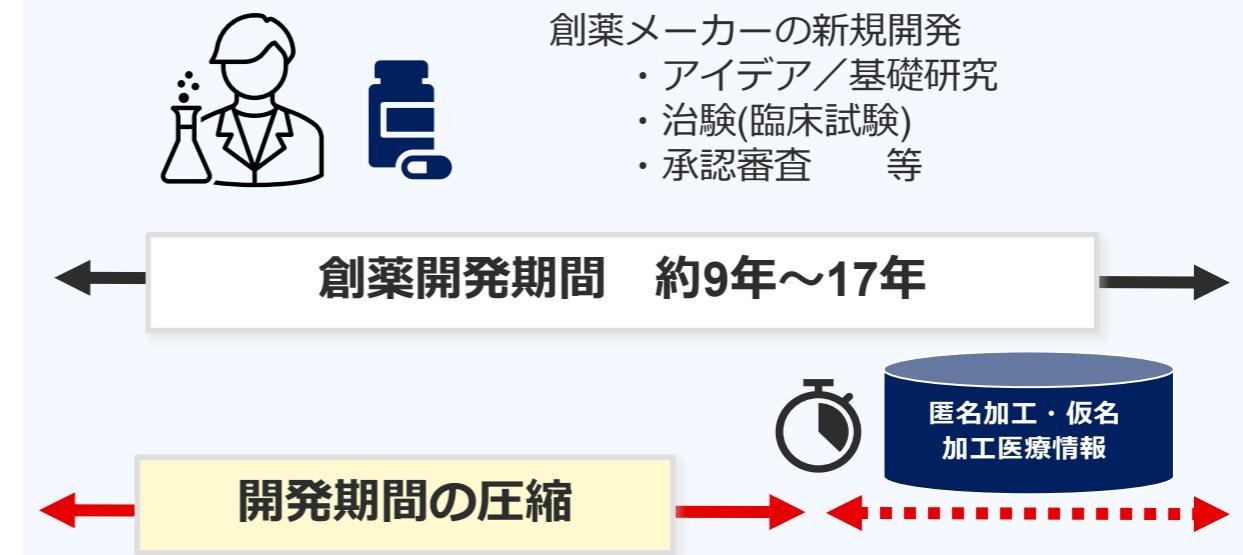
## 認定医療情報等取扱受託事業者

### 【手段】

カルテ情報や健診結果等を各医療機関から収集し、利用できるデータへ匿名加工・仮名加工



## 【創薬開発における利用例 ※】



匿名加工・仮名加工医療情報を用いることで  
治験や審査など**研究期間の短縮・費用削減**へ期待

☞ 医療データプラットフォーム事業の原資

電子カルテデータを扱うことができるは、高いセキュリティ基準と技術力を持ったうえで、個人情報保護の配慮もできると認定を受けた事業体のみ。医療ドメインに対する知見が深く診療データの取り扱いに長けた当社が、非構造化データである電子カルテを、臨床的価値を持つデータへ加工する

	電子カルテデータ	レセプトデータ	健診データ	PHRデータ
	電子カルテに入力された、主訴や検査結果、処方、経過などの診療録データ	医療機関が発行する、傷病、医療費などをまとめた会計データ(診療報酬明細)	健康診断や人間ドックの結果データ	パーソナルヘルスレコードの略。個人の医療・健康に関する記録
利用用途	創薬・治験 疫学研究 治療研究・開発 公衆衛生・政策立案 医療機関経営改善 医療経済分析	疫学研究 予測 医療機関経営改善	健康状態の可視化 健康管理 生活改善 予測	健康状態の可視化 健康管理 生活改善 予測
利用者	製薬メーカー 医療機器メーカー 生命保険会社 研究機関	健康保険者 製薬会社	健康保険者 自治体 事業者	個人 ヘルスケア事業者
データの取り扱い資格	国から認定を受けた事業者 ・認定作成事業者 ・ <b>認定医療情報等取扱受託事業者</b> 等	-	-	-
データの有益性	★★★★★	★★★	★★	★★

※RWD（リアルワールドデータ）：電子カルテデータ、レセプトデータ、健診データ、ウェアラブルデバイスからの健康情報など、ヘルスケア全般の実データの総称

※診療データ：日常の診療現場で得られる、患者の健康状態や治療経過に関する実際のカルテデータ

# 03

## FY2026 業績計画と取り組み

- 00 / 株式会社ファインデックス 事業概要
- 01 / FY2025 業績ハイライト
- 02 / FY2025 セグメント別の業績
- 03 / FY2026 業績計画と取り組み
- 04 / 参考資料

# 2026年12月期 業績計画



- 2026年は大規模病院の医療システム更新サイクルの谷間となる見通し。マーケット環境には変化なし
- 医療ビジネスは伸びが小さいものの、新規事業の貢献や、公共・ヘルステックの伸長により前年比で増収増益を計画
- 2026年の予定年間配当は27円。2030年まで配当性向50%を目安に配当額を設定

(百万円)	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	YoY(増減率)
売上高	6,110	6,209	1.6%
医療ビジネス	5,691	5,451	△4.2%
公共ビジネス	355	419	17.9%
ヘルステックビジネス	63	340	437.2%
営業利益	1,790	1,829	2.2%
経常利益	1,841	1,889	2.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,257	1,302	3.6%
一株当たり当期純利益	50.07円	53.34円	
一株当たり配当(年間)	22.00円	27.00円	+5.00円
中間配当	8.00円	13.00円	+5.00円
期末配当	14.00円	14.00円	-
配当性向	43.9%	50.6%	+6.7%

# 2026年12月期 配当予想・2030年までの株主還元方針



## 配当利回りの強化

2030年まで配当性向50%。単年度業績に左右されない安定配当のため、配下限フロアとしてDOE8.5%を設定

## 資本効率の最適化

新規事業の創出・育成を含むオーガニック成長への事業投資を優先しつつ、余剰資金を機動的に還元することで、自己資本の適正化およびROEの向上を追求

## TSRの向上

IR・SR活動を強化。対話を通じた成長・財務戦略への理解促進と、適正な市場評価の獲得

## 2026年12月期 配当予想

中間                  期末                  年間  
13円/株 + 14円/株 = 27円/株

※2025年12月期 配当実績

8円/株 + 14円/株 = 22円/株

## 配当金、配当性向の推移



	FY2026 売上計画	セグメント別事業戦略
医療ビジネス	<p>売上高 <b>5,451 百万円</b> 前年対比 <b>-4.2%</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大規模医療機関を対象にクラウドサービスを順次導入 「CocktailAI」や「PiCls」製品など、従来型の医療情報システムとは異なる業務支援サービスをアドオンで拡充</li> <li>クリニックを対象にクラウド型電子カルテや文書作成支援サービスを販促 保守コストの低い「REMORA Cloud」や全診療科で必要となる「DocuMaker Cloud」を展開 BtoCプロモーションに注力し、当社製品の導入率が低い新市場を積極開拓</li> <li>電子処方箋に係るHPKIセカンド電子証明書の安定運用を継続、新規申し込みへ順次対応</li> </ul>
公共ビジネス	<p>売上高 <b>419 百万円</b> 前年対比 <b>+17.9%</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>効率的な販売ルートの確立と機能拡充 代理店の開拓を継続 複数チャネルでのマーケティングを展開し、製品知名度の向上を図る</li> <li>事業規模拡大に伴う人員増強と組織力の強化</li> </ul>
ヘルステック ビジネス	<p>売上高 <b>340 百万円</b> 前年対比 <b>+437.2%</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>電子カルテデータ利活用のための医療データPF事業における各種プロジェクトを推進 データ利用者が安全にデータを活用できるビギティング環境<sup>*1</sup>を整備</li> <li>立て直した国内医療機器販売計画の遂行と、海外販売のアクセレレーション 眼科医療機器分野ではメジャーでない代理店へのインセンティブ制度を率先して導入 利便性とサポート体制の向上を目的に保守プランの提供を開始 年々拡張している海外の薬事承認済地域における、更なる販売の強化（南米、アジア地域）</li> </ul>

\*1ビギティング環境：次世代医療基盤法において、利用者が必要なデータへアクセスし利用するために、クラウド上に構築される安全な環境のこと

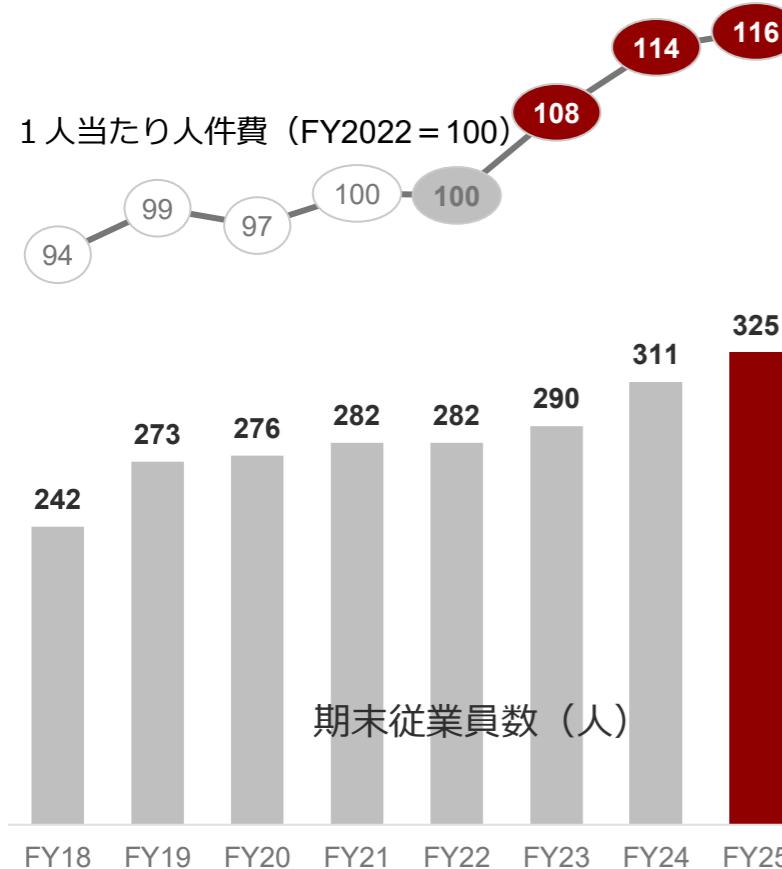
# 04

## 参考資料

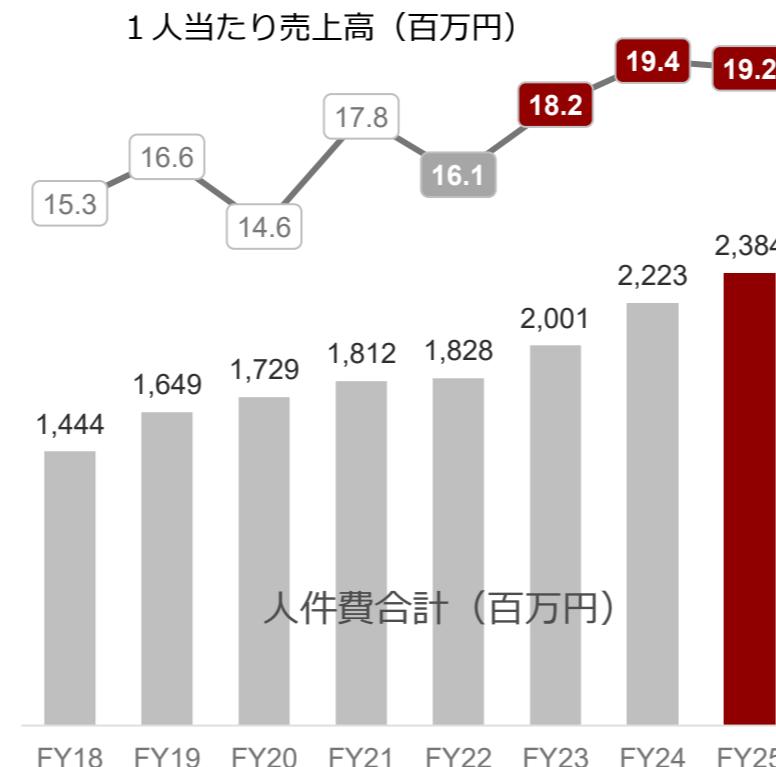
- 00 / 株式会社ファインデックス 事業概要
- 01 / FY2025 業績ハイライト
- 02 / FY2025 セグメント別の業績
- 03 / FY2026 業績計画と取り組み
- 04 / 参考資料

- ・ 積極的な採用活動に加え、戦略分野への重点的な異動により、足元の人材不足は解消
- ・ 人材育成や生成AIの積極的な活用で労働生産性を高め、一人当たり人件費の更なる向上を追求
- ・ 医療システムのクラウド化が加速。オンサイトの業務から、専門知識とデータを生かす知識集約型のサービスモデルへと徐々にシフト

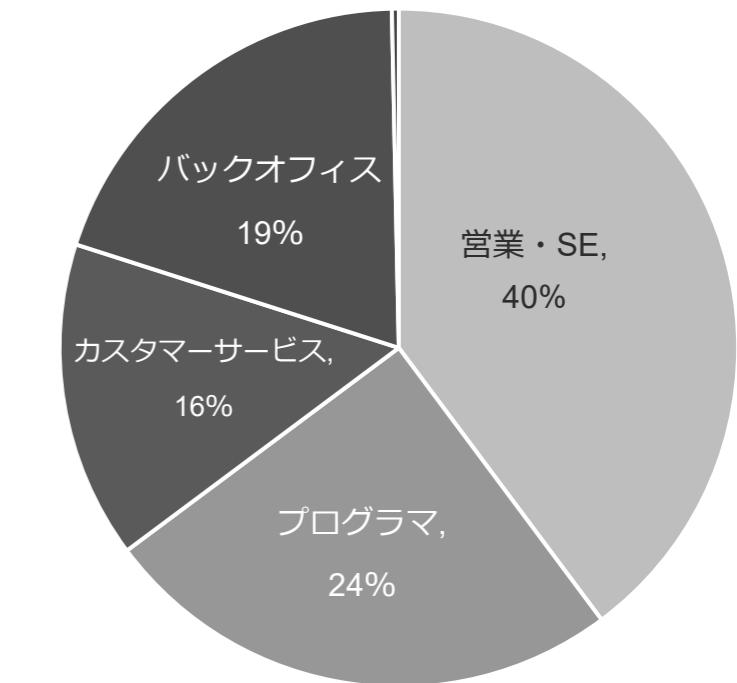
連結従業員数 及び1人当たり人件費の推移



総人件費 及び1人当たり売上高の推移



従業員構成比 2025年12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

・ 役員賞与を除く人件費合計

## サステナビリティに関するアップデート

### 使わなくなったPCを再利用！PC寄贈プロジェクト開始

#### 【概要】

買い替え等で使用期間を終えたPC・モニターを教育機関やNPOへ寄贈。  
廃棄削減と社会貢献を両立するモデルを確立



#### 【環境 (E)】

電子廃棄物の削減および資源循環（サーキュラーエコノミー）  
の推進により、環境負荷を低減



#### 【社会 (S)】

デジタル格差（Digital Divide）の是正および、  
次世代IT人材の育成・地域コミュニティの活性化に貢献



#### 【ガバナンス(G)】

情報セキュリティおよび資産管理ルールに基づき、  
データ消去・再セットアップを徹底したうえで寄贈を実施



## 外部からの評価

### 世界トップ500社に選出：

米TIME誌と市場調査会社Statistaが共同で選出する  
アワードにランクイン

「World's Best Companies in Sustainable Growth  
2026」

全世界の環境データを公開している企業を対象に、  
企業の持続可能性と財務的な健全性を両面から評価  
する、権威あるアワード

### 健康経営の取り組み：

- ・健康経営優良法人の認定
- ・くるみん認定

### CDP中小企業版において最高スコアを取得：

CDPは、環境問題対策に関して情報開示を求め、  
企業活動をスコアリング  
中小企業(SME)版において最高スコア「B」判定  
を取得(前年から継続)



(単位：施設)

医療システム 規模別	2025年 Q3	2025年 Q4	QoQ増加数
大規模病院 (400床以上)	308	308	0
中規模病院 (100～399床)	341	345	+4
小規模病院 (20～99床)	90	93	+3
診療所 (20床未満)	1,417	1,441	+24
その他施設	59	59	0
<b>合計</b>	<b>2,215</b>	<b>2,246</b>	<b>+31</b>

(単位：件)

公共システム 製品別	2025年 Q3	2025年 Q4	QoQ増加数
自治体向けパッケージ	54	55	+1
医療機関向けパッケージ	13	13	0
<b>合計</b>	<b>67</b>	<b>68</b>	<b>+1</b>

## 「全国医療情報プラットフォームの創設」

### 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RWDの収集や利活用が広がる
- 既に市場で取引されているレセプトデータや健保データに加え、電子カルテデータなど、より情報価値の高い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

### 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、経過措置の延長で導入期限を2026年9月末に設定。（2025年12月時点での導入率=37.9%）
- 経過措置中の導入は補助金の対象
- 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

## 「医療DX令和ビジョン2030」

### 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

### 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ライ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

### マイナ保険証

- 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され、2025年12月よりマイナ保険証へ移行
- すでに全国の医療機関・薬局の約90%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

### 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

### 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
- 勤務医の働き方への影響は2025年度末時点で未だ限定的、業務効率化の観点からもより一層のDXが急務

#### 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5,700億円\*

\*NIKKEI COMPASS 2026/01/04調査より抜粋

## 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

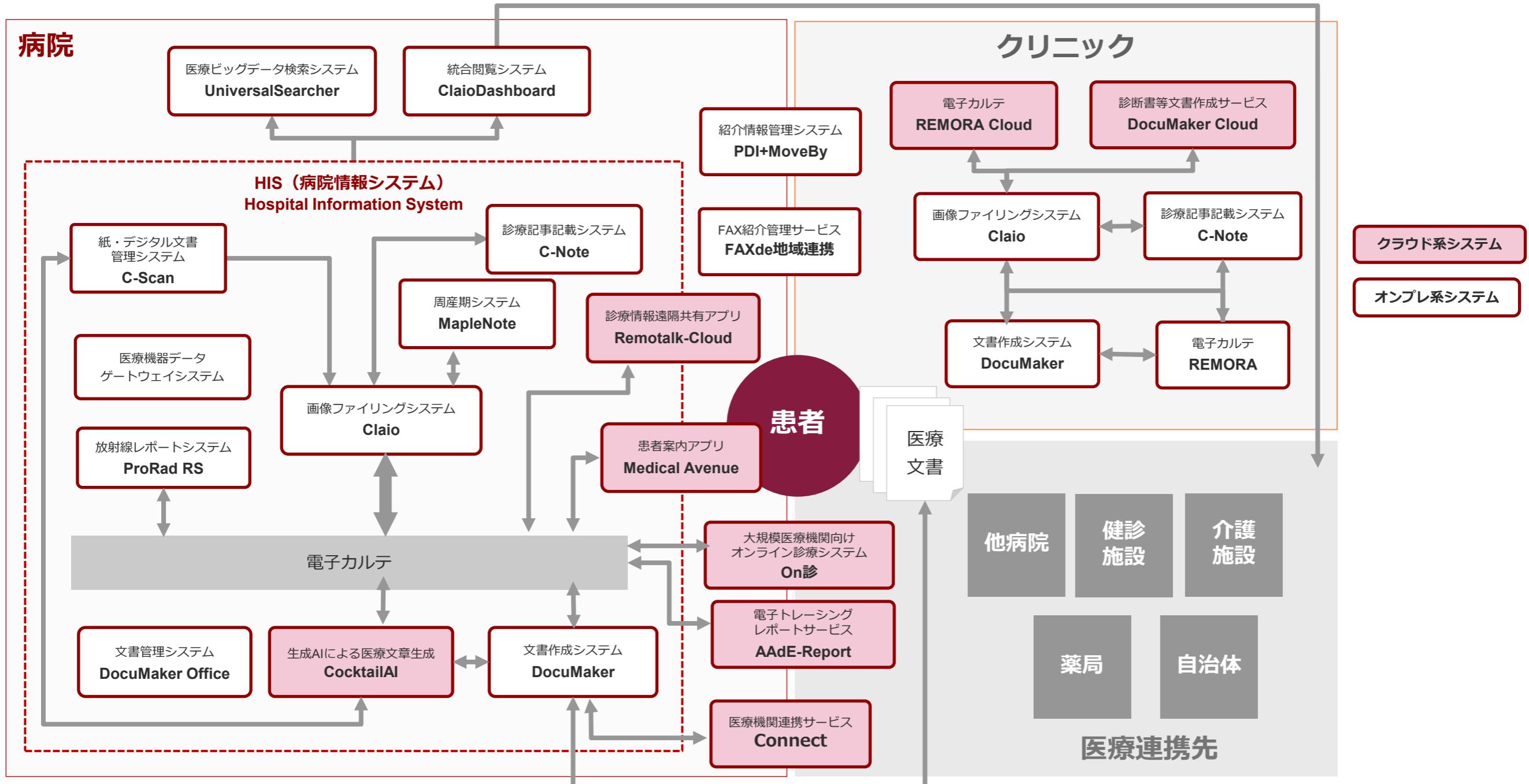


- ・ 医療機関内外のDXを推進し、医療セクターのビジネスモデルに変革をもたらすソリューションが豊富
- ・ 大規模医療機関が所有する多種多様な患者データを中心に、情報の処理や加工が得意分野
- ・ ソフトウェア専門家としてコンサルティングを提供する他、自社技術を公共セクター向け製品や医療機器へ応用

### データで繋がる医療

### 健康に生きる新技術の開発





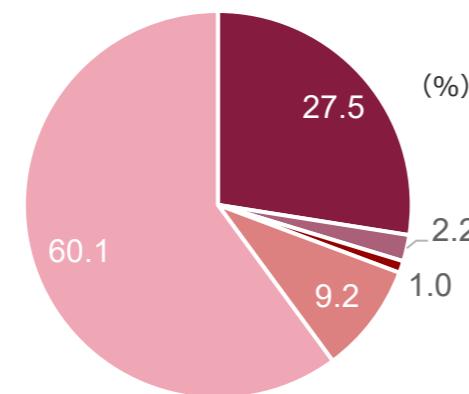
## 株式発行数と株主数

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）	4,337

## 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	7,313,200	12	27.5
証券会社	596,485	25	2.2
その他の国内法人	274,864	25	1.0
外国法人等	2,440,709	73	9.2
個人・その他 (自己株式含む)	15,983,542	4,202	60.1
合計	26,608,800	4,337	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）



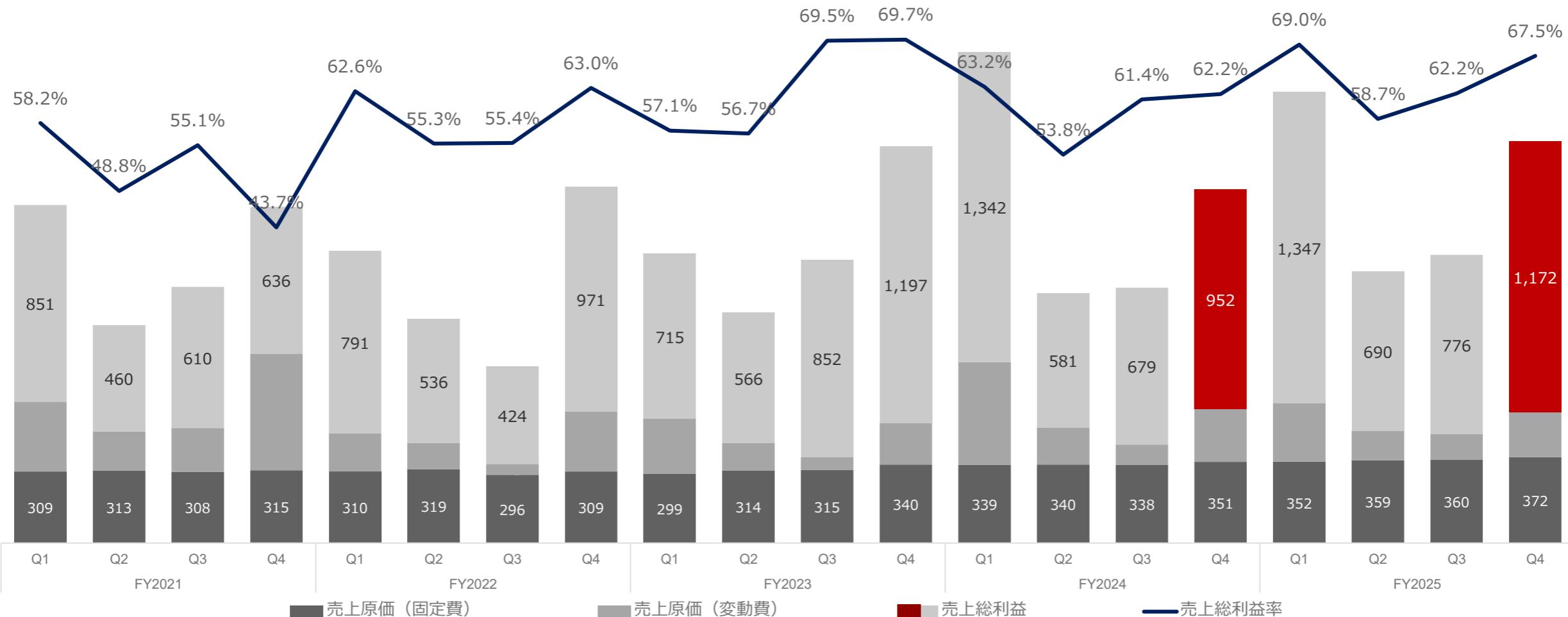
## 大株主の状況

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
相原 輝夫	7,707,600	31.4
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,890,300	11.8
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700068	1,440,000	5.9
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700067	1,440,000	5.9
株式会社愛媛銀行	967,200	3.9
竹村 敬司	959,600	3.9
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)	884,000	3.6
CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店)	549,400	2.2
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	347,900	1.4
SCBHK AC LIECHTENS TEINISCHE LANDESBANKAG (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

参考資料

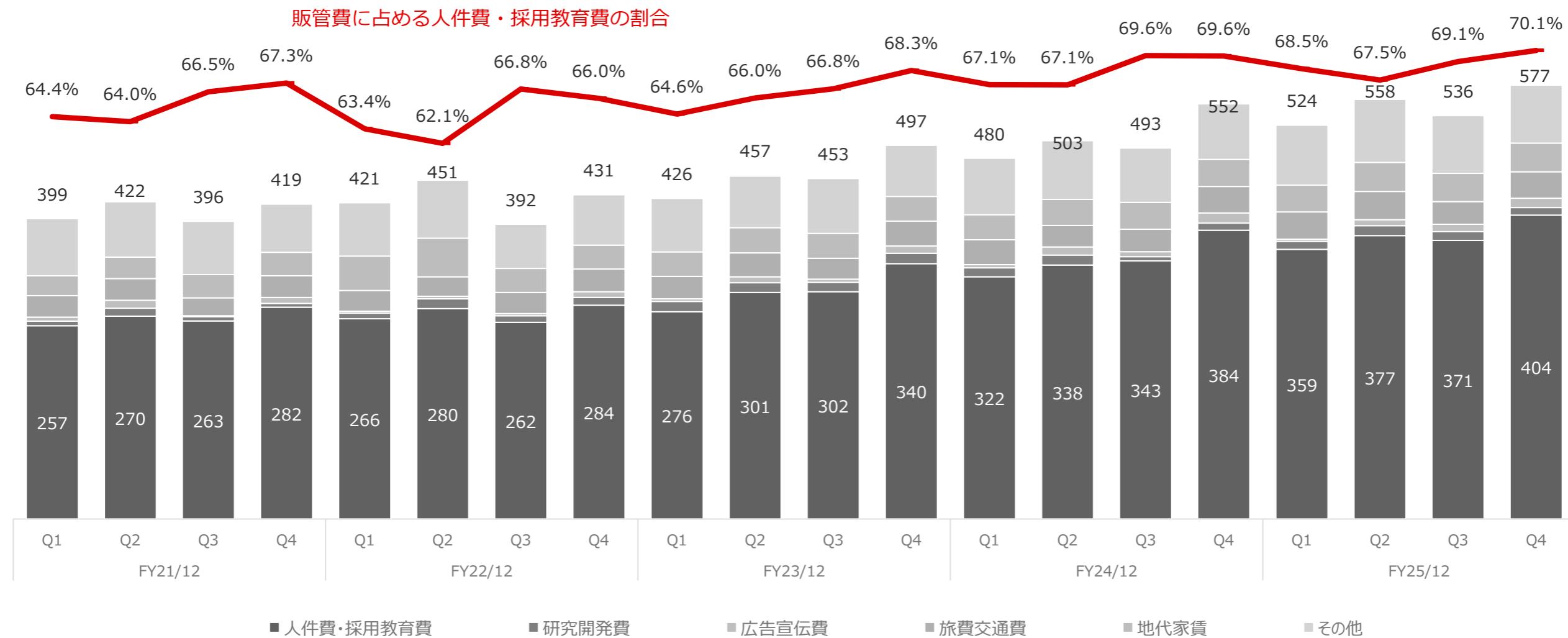
(百万円)



- 売上総利益率が改善し、粗利時点ではYoYでは23.1%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ため、稼働数が多いQ1.Q4に高まる傾向

※ 22/12月期より収益認識に関する会計基準を適用

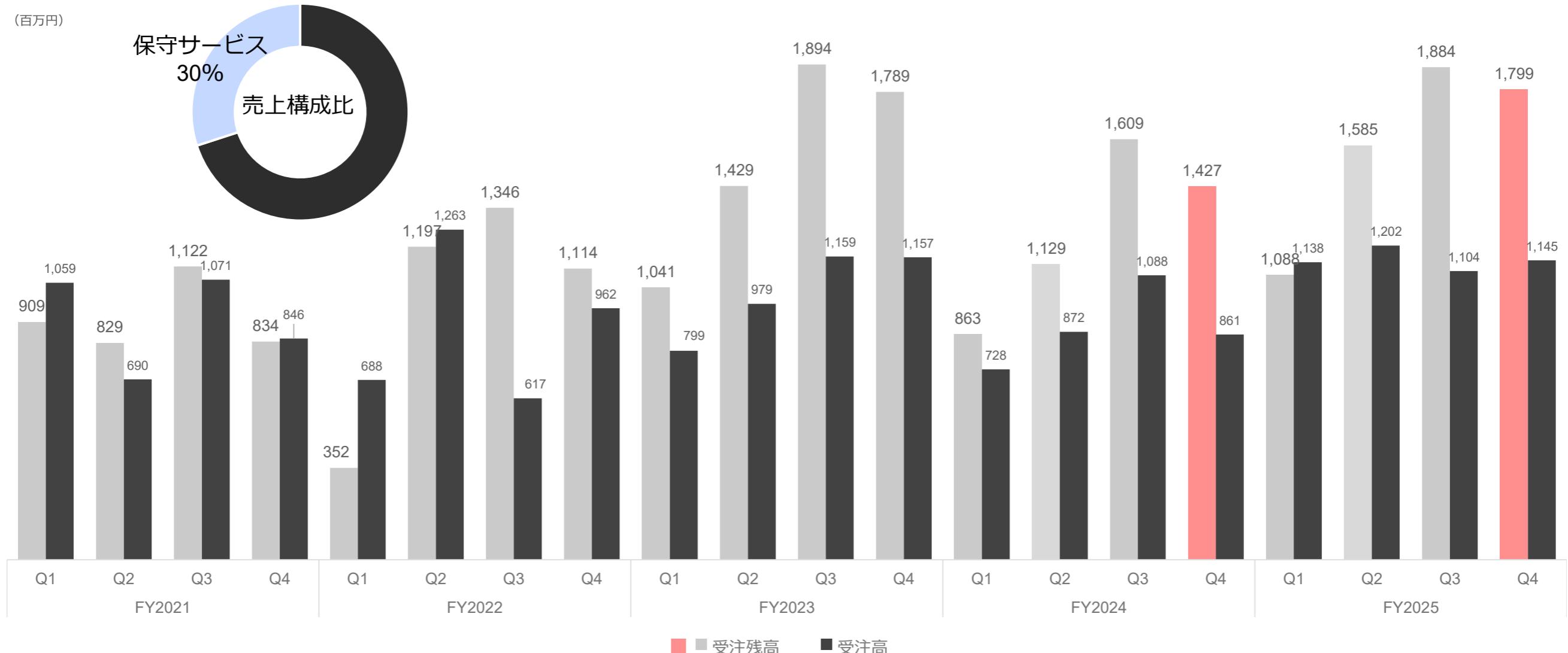
(百万円)



- ・ 販管費中の人件費・採用教育費は、FY2024の1,387百万円からFY2025は1,510百万円となり、前年比8.8%増加
- ・ 2025年12月末時点の従業員数(連結、正社員)は、354人

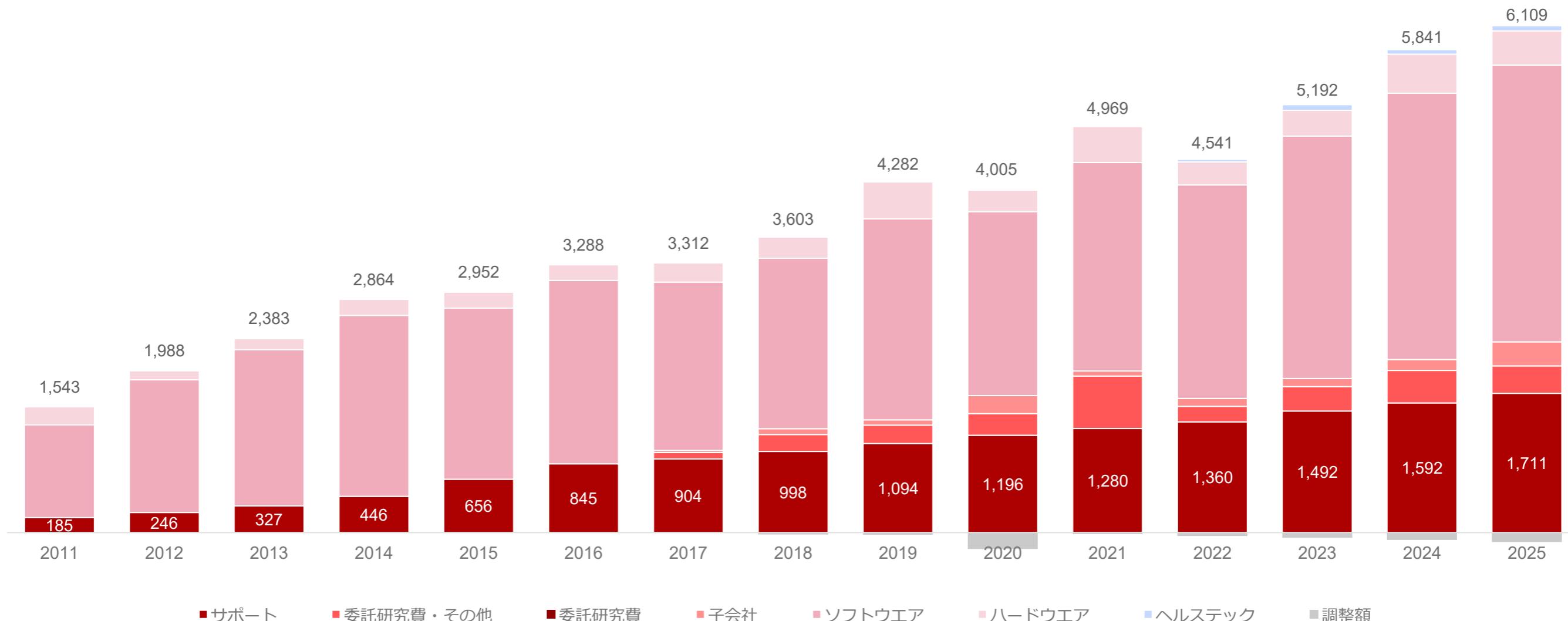
# 受注実績と受注残高の推移(保守サービス等は除く)

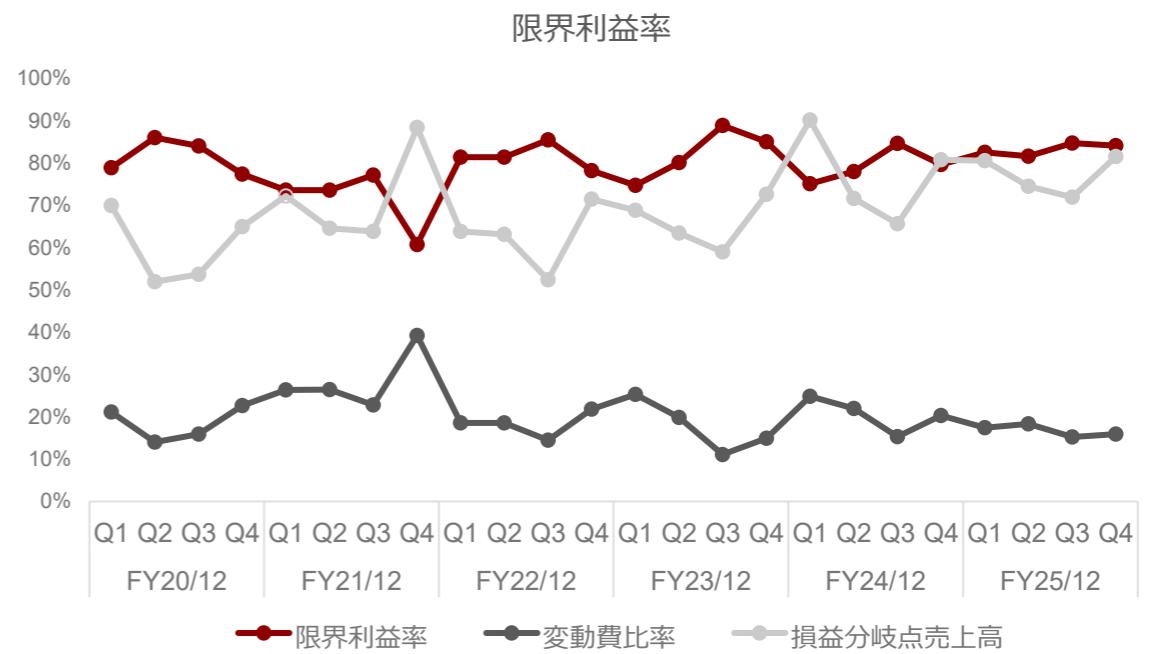
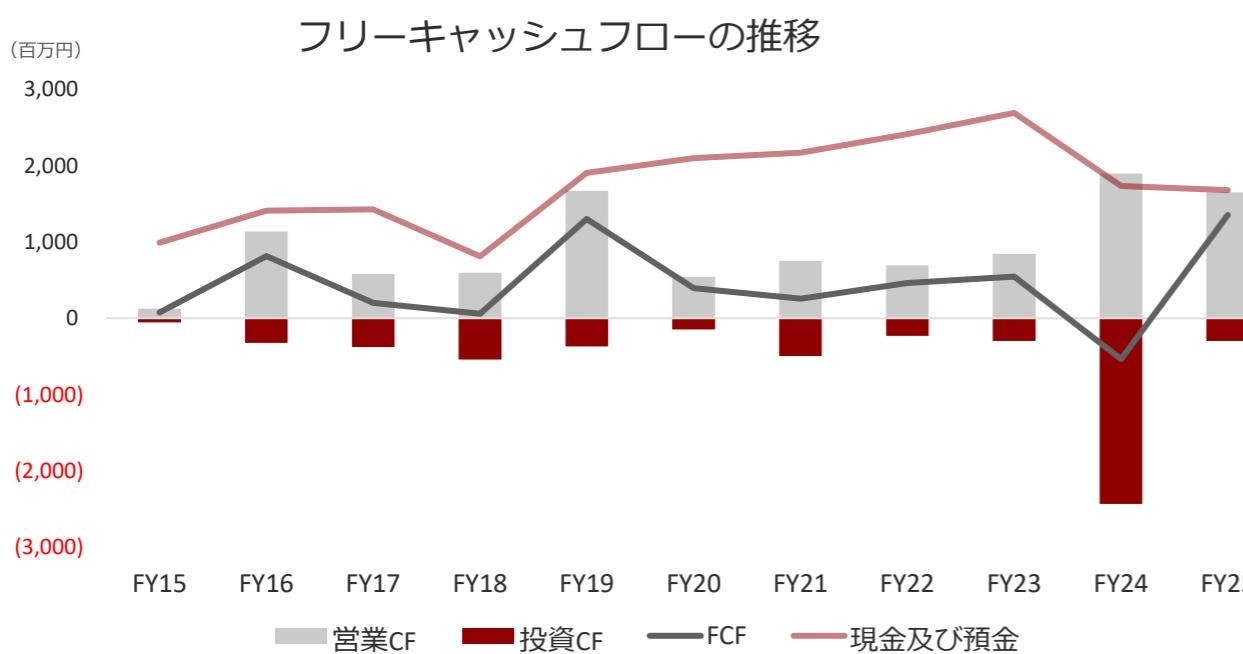
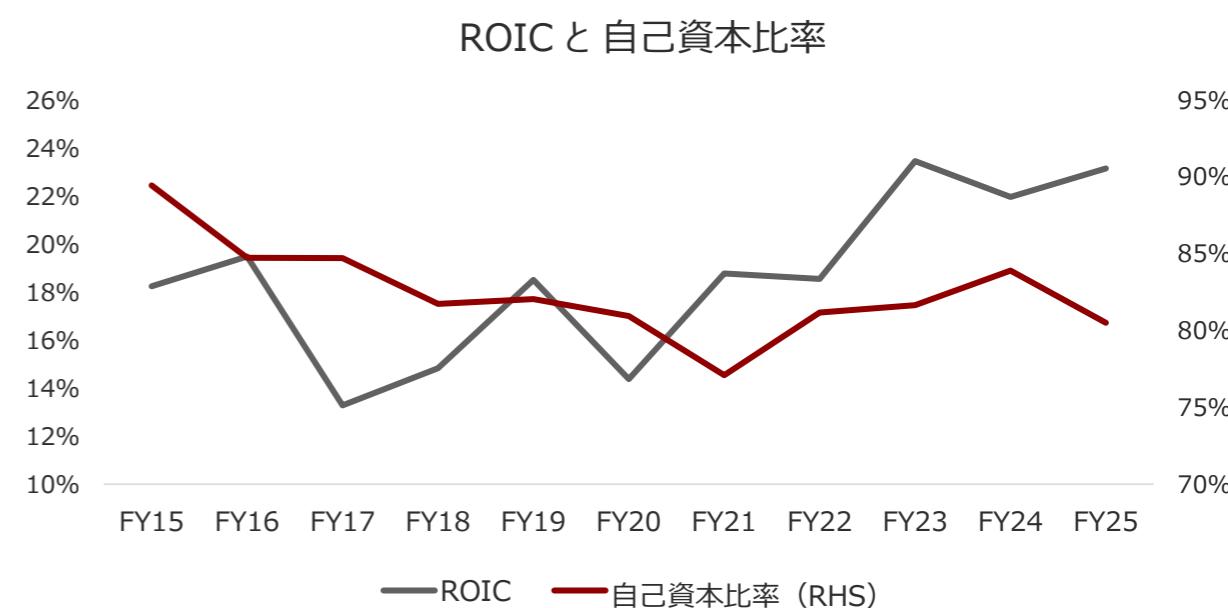
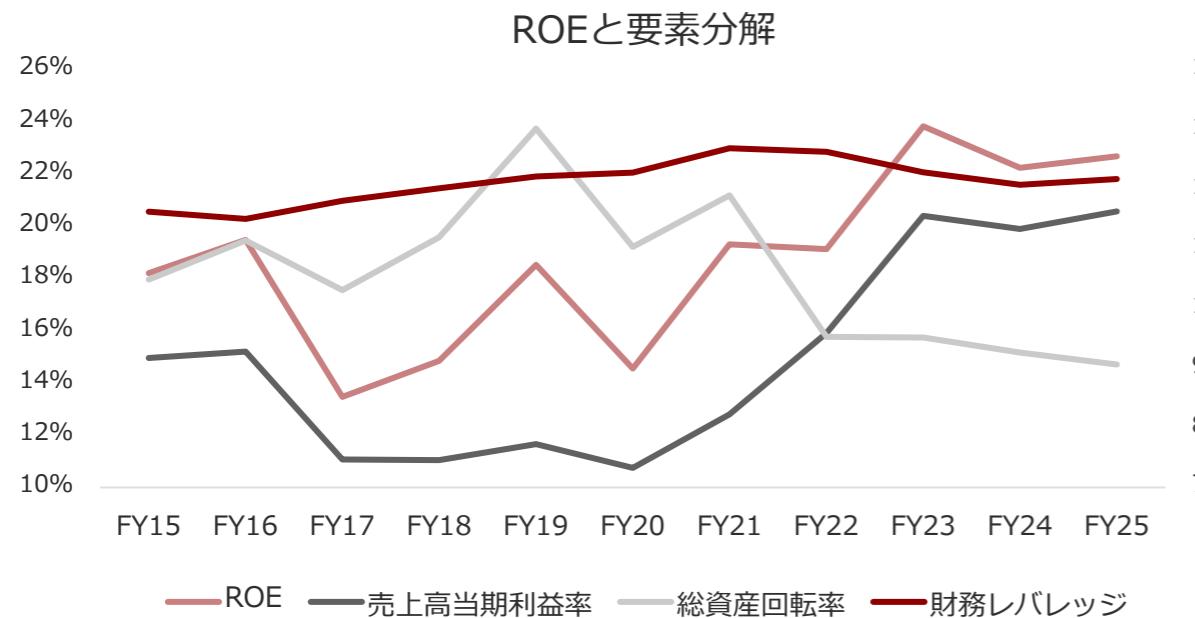
参考資料



- 2025年Q4の高い受注残高には、2027年稼働の医療セグメント案件が多く含まれる
- 2026年12月期は医療システム更新サイクルの谷間であるものの、2027年12月期に向けた助走期間であり、中長期の成長に影響はない

(百万円)







電子カルテ情報共有サービスとも連携【診療報酬点数が加算】

電子カルテ情報共有サービスだけでは共有しきれない、高画質の検査画像などを強力にカバー

3文書6情報のうち診断書（診療情報提供書）は、当社が提供する「DocuMaker Cloud」の無料サービス内で作成が可能

医療機関同士の予約調整機能も開発中

番号	患者	紹介元	取り込み診療科	添付	受信日時
0000012345 紹介元 12345	サンプル タロウ サンブル 太郎 1982/5/5 (43歳) M	PiCls 病院 外科	外科	検査画像 診療情報提供書 診療情報提供書	2025/08/22 13:11 2025/08/21 19:09 2025/08/21 19:00
0000000001 紹介元 0000000001	サンブル タロウ 眼科 太郎 1982/5/5 (43歳) M	PiCls 病院 総合内科	内科 → 神経内科	診療情報提供書 診療情報提供書	2025/08/21 19:09 2025/08/21 19:00
0000000001 紹介元 0000000001	サンブル タロウ 眼科 太郎 1982/5/5 (43歳) M	PiCls 病院 神経内科	神経内科	診療情報提供書	2025/08/12 17:42 ※ダウンロードに失敗しました
0000012345 紹介元 12345	サンブル タロウ サンブル 太郎 2000/12/31 (24歳) M	PiCls 病院 外科	サンブル診療科 → 神経内科	診療情報提供書	2025/07/16 18:08 ※ダウンロードに失敗しました
0000012345 紹介元 12345	サンブル タロウ サンブル 太郎 2000/12/31 (24歳) M	PiCls 病院 外科	サンブル診療科 → 総合内科	診療情報提供書 診療情報提供書	2025/07/18 14:58 2025/07/16 13:40
0000000001 紹介元 0000000001	サンブル タロウ 眼科 太郎 1982/5/5 (43歳) M	PiCls 病院 X科	Y化	診療情報提供書	2025/05/28 12:55 ※ダウンロードに失敗しました
0000000001 紹介元 0000000001	サンブル タロウ 眼科 太郎 1982/5/5 (43歳) M	PiCls 病院 眼科	眼科 → 内科	診療情報提供書	2025/05/23 12:27 受信済み
ID照会 紹介元 0000000002	サンブル タロウ 眼科 次郎 1945/2/2 (80歳) M	PiCls 病院 内科	内科	診療情報提供書 診療情報提供書	2025/05/19 20:18 2025/05/15 16:31
ID照会 紹介元 1234567890	テストカンパニー テスト患者 2000/1/1 (25歳) M	PiCls 病院 内科	内科	診療情報提供書	2025/05/15 11:22 ※ダウンロードに失敗しました

## 電子カルテ情報共有サービス（3文書6情報）とは？

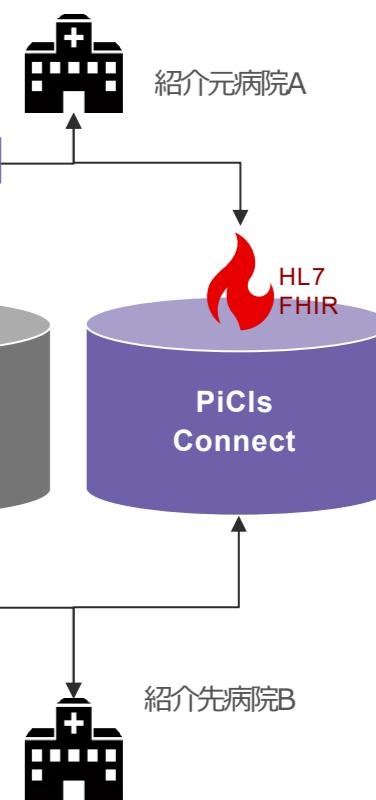
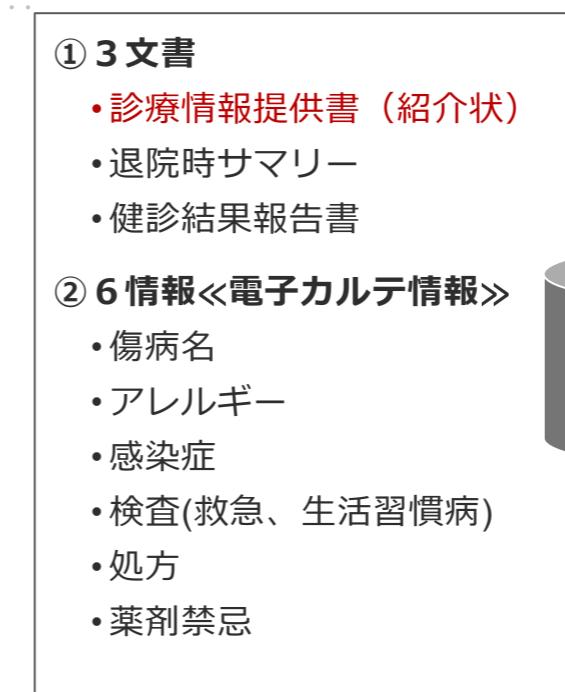
電子カルテメーカーごとに管理方法が異なる患者情報を、医療情報交換の国際標準規格「HL7 FHIR」の仕組みを利用して共有する構想。いわゆる電子カルテ情報の「標準化」を試みる政策の第一歩として、3文書6情報から開始

### ① 3文書

- ・診療情報提供書（紹介状）
- ・退院時サマリー
- ・健診結果報告書

### ② 6情報<電子カルテ情報>

- ・傷病名
- ・アレルギー
- ・感染症
- ・検査(救急、生活習慣病)
- ・処方
- ・薬剤禁忌





**PiCIs** は、大規模病院のクラウド化を支援する当社のサービスブランドです。院内の医療データを効率よく利用し、必要な人・場所へ連携。地域包括ケア社会におけるプラットフォームの創設を目指しています。

#### 電子トレーシングレポートサービス AAdE-Report

薬局と病院薬剤部を連携。トレーシングレポートを電子管理し、疑義照会でシームレスに対応します。

対象ユーザー：  
医療者  
薬局

#### オンライン診療支援システム On診

大規模病院ならではの複雑な診療フローを再現し、電子カルテと連携するサービスです。

対象ユーザー：  
医療者  
患者

#### 患者案内アプリ Medical Avenue

受診予約から支払いまで、診療に係るすべてのフローをワンストップ管理するアプリケーションです。

対象ユーザー：  
医療者  
患者

#### 初診インターネット予約サービス 予約アシスタント

大規模病院における初診インターネット予約の導入に。受付業務の切り分けにより予約センターの業務負荷を軽減します。

対象ユーザー：  
医療者  
患者

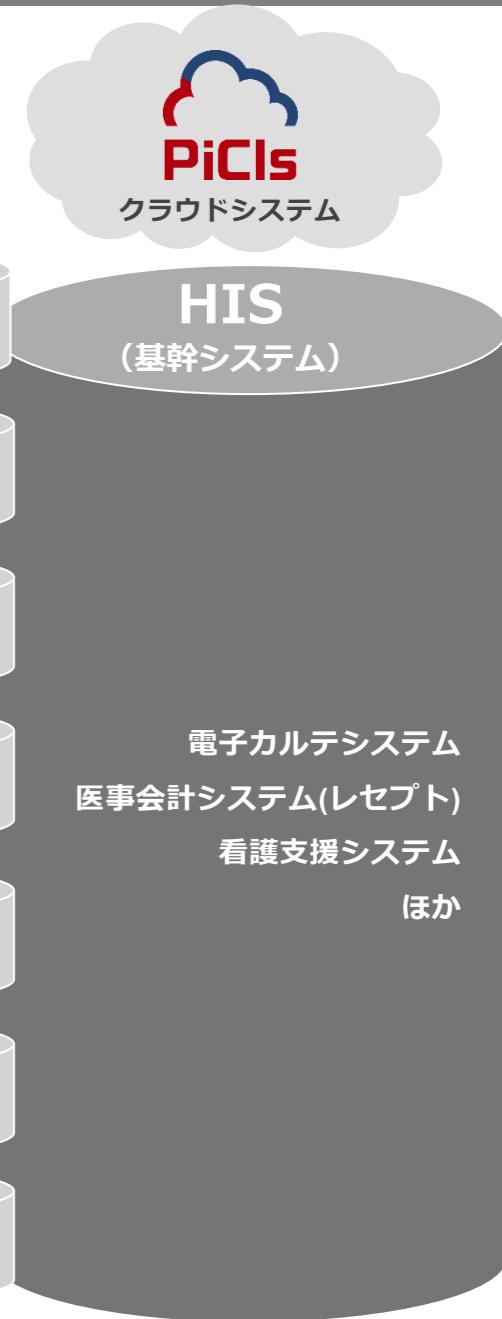
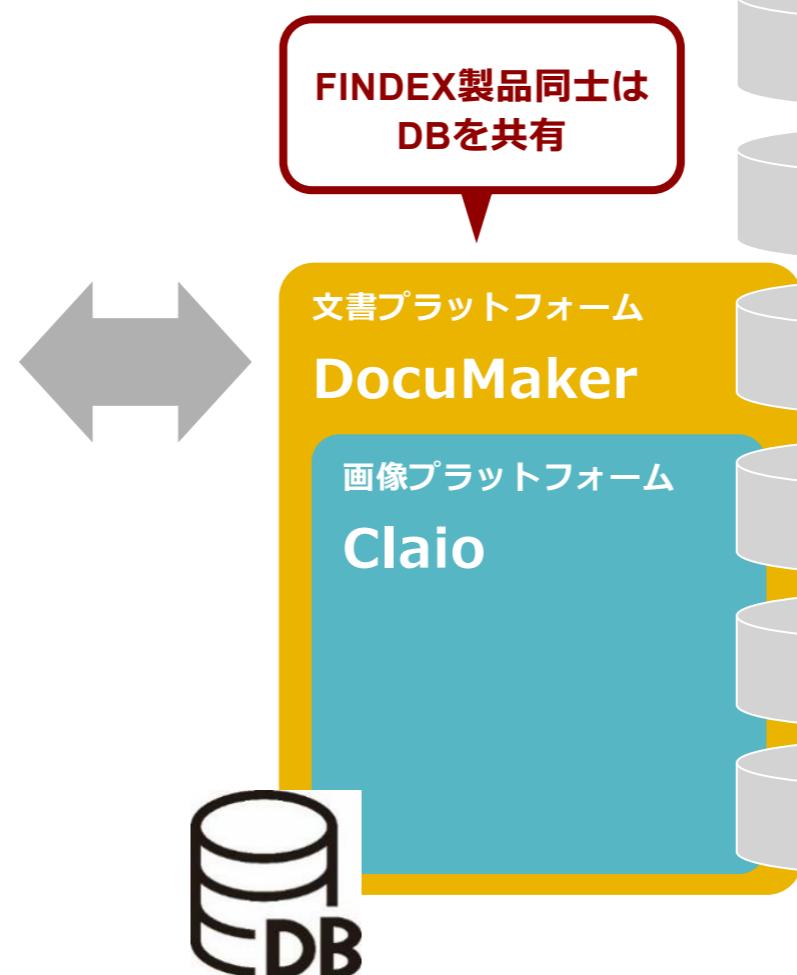
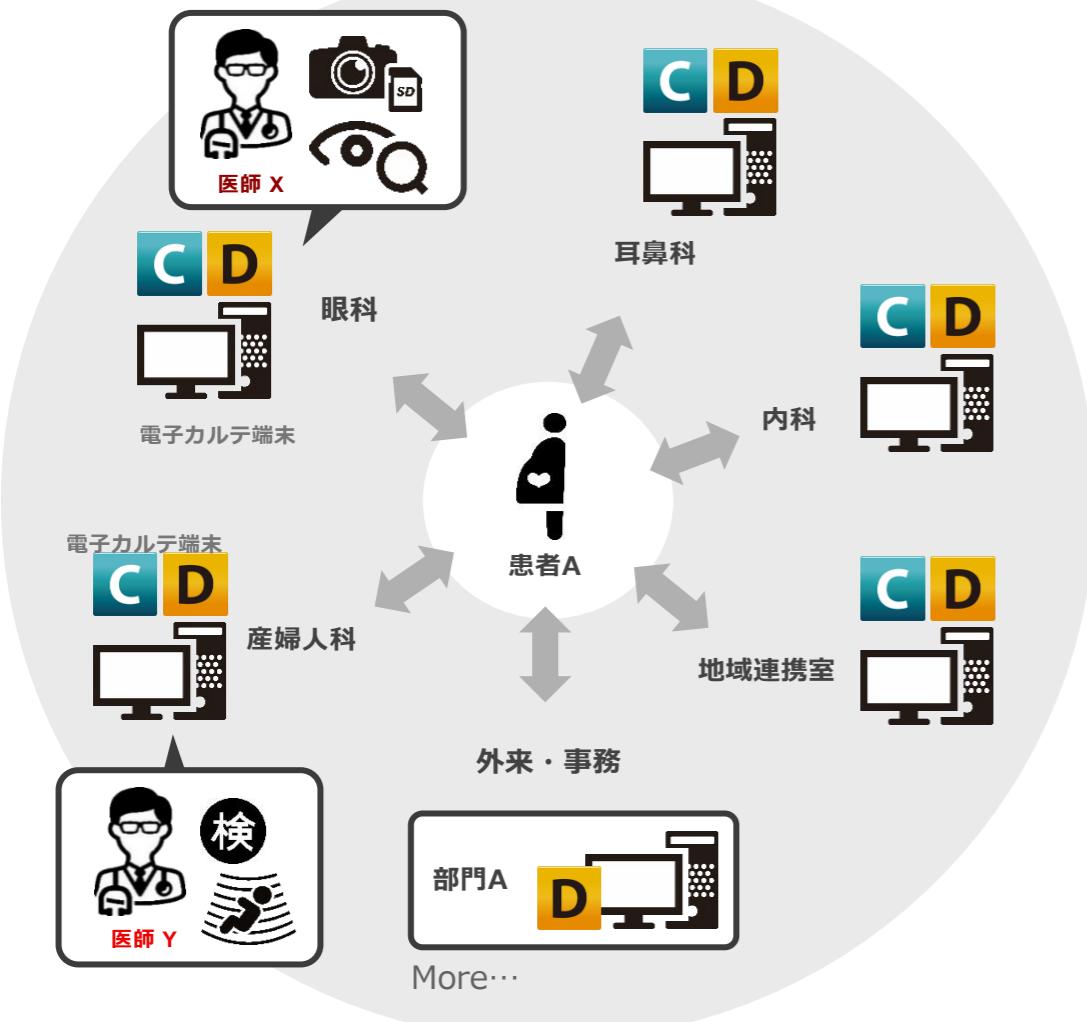
#### 医療機関連携サービス Connect

紹介する患者情報のやり取りを、物理的な媒体を無くし電子上で完結。安全迅速に他院へ情報共有が実現します。

対象ユーザー：  
医療者

- ・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



# Clajo

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。

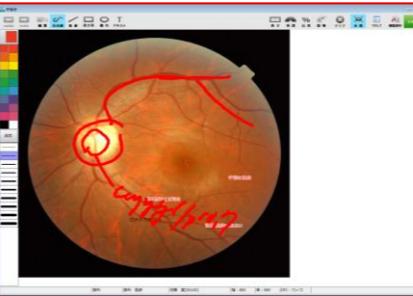
眼科版専用テンプレート例  
図形結果の検査にも対応

## 各診療部門に適した専用の入力テンプレートを提供

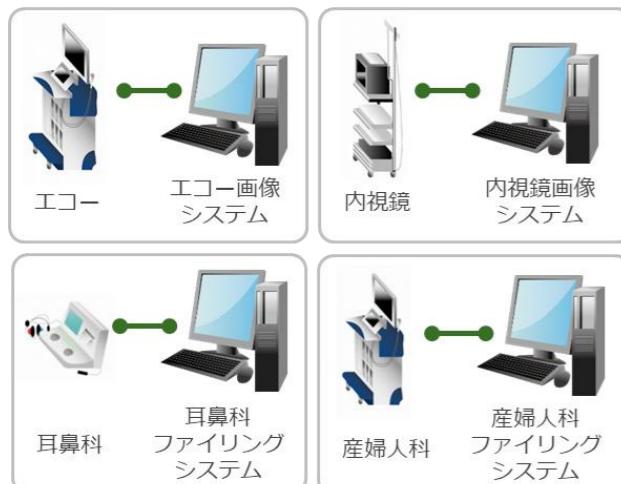
各科の医用画像機器と接続することで数値・画像データの直接的な取込を可能とし、重複入力等を省略

## 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



過去（Clajo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



Clajo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

Clajo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...



- ・院内データベースと連携、電子カルテの一部として運用
- ・規格を問わないデータファイルの取り込み
- ・診療科を問わず横断的にデータ管理と二次利用が可能
- ・非DICOM系の検査画像や数値データを同時に保管
- ・システム一つで複数の診療科、端末で同一の情報を閲覧
- ・totalのシステム導入コストをカット

各診療科の診療データを  
閲覧・記入・保管



## DocuMaker

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。

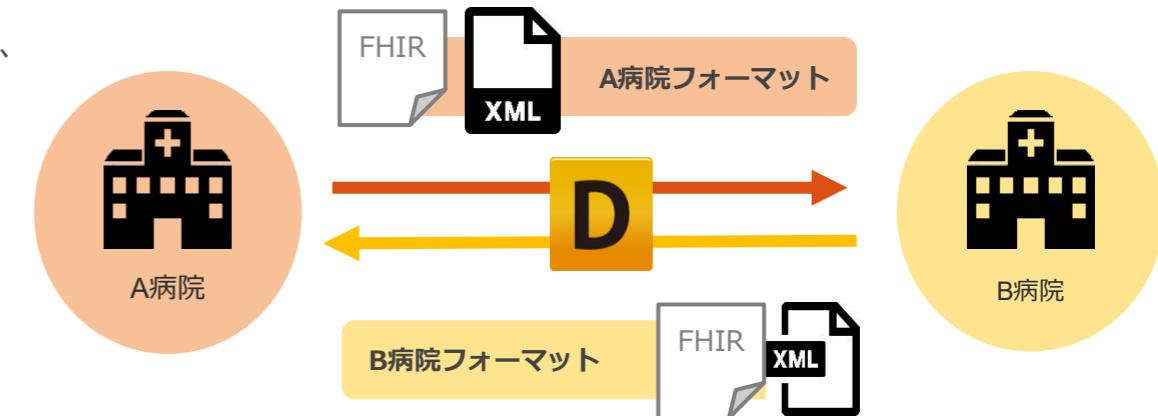
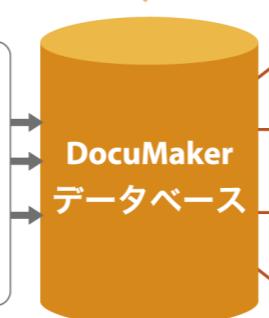
### 他職種間、チームを横断してシステム利用が可能

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





# REMORA/REMORA Cloud

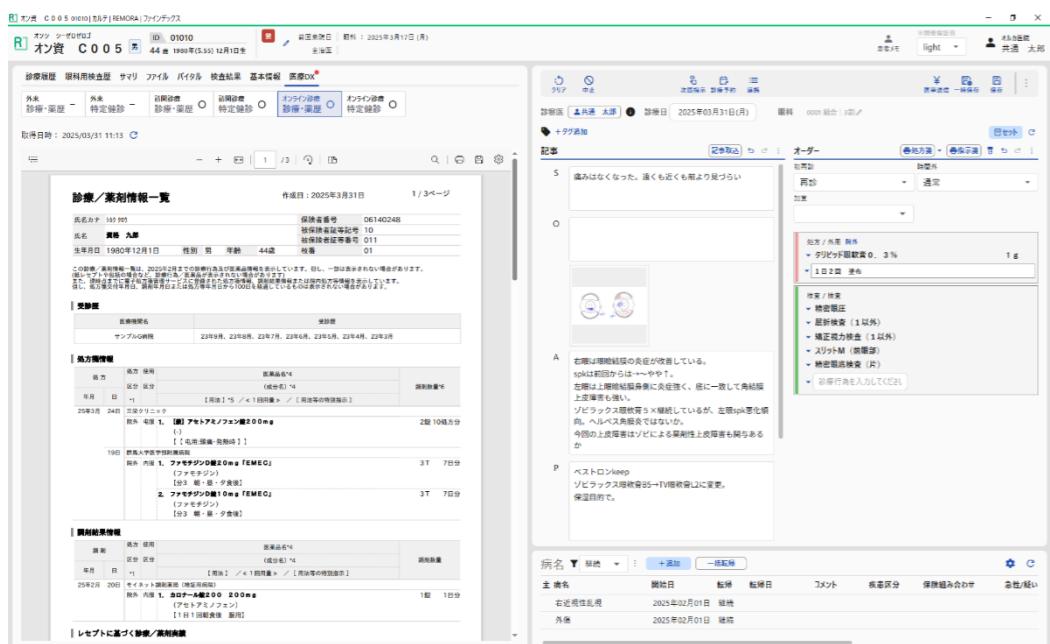
小規模病院での利用に適した電子カルテシステムです。操作性が高くユーザーの好みに合わせてカスタマイズできる機能を持ち、眼科や耳鼻科などにおける複雑な診療フローにも対応できます。

## 画像・医療文書ともシームレスな連携

ClaioやDocuMakerとの連携実績が多い製品です。電子カルテ単体の導入に留まらず、画像・医療文書システムと併せて導入いただくケースが増えています。

## 眼科や耳鼻科、複雑な診療フローを支える機能

国内約1,000施設での利用実績を誇ります。検査機器が多く患者導線が複雑な診療科でもスムーズにご利用頂けるよう様々な機能を備えており、各診療科の特色に合わせて導入・運用いただけます。



販 売  
導 入  
稼 働  
保 守

- 代理店体制を構築（全国約20の正規代理店）

遠くのメーカーより近くの代理店というポリシーのもと、全国約20の販売代理店と契約締結し、周辺地域での当社製品の販売活動はもちろん、急なトラブルにも代理店の担当者の方にご対応いただく体制を整備しています。

- 日医レセプトソフトORCA\*、WebORCAクラウド版との完全互換性を実現

\*ORCAとは、日本医師会が開発し、無料で提供する医療費の計算や請求を行うレセプト作成ソフトを指します

- REMORA Cloudは、診断書等文書作成サービスDocuMaker Cloudを標準搭載

クラウドサービス同士の連携により、診療体制の更なる効率化を支援します。

- 専用オプションを多数用意。稼働後の機能追加も可能

- ✓ 眼科専用：G-Quick、C-peri、Claio-Cam
- ✓ 耳鼻科専用：C-Nys ME
- ✓ 入院機能、診察券発行機能 等他多数

- カスタマーセンターによるきめ細やかなサポート

トラブル時の往訪対応は代理店が担当し、当社の専任のスタッフが遠隔でフォローします。クライアント数や端末数によってライセンス数の増減にも対応しています。

