

登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまから株式会社ファインデックス様の決算説明会を開催いたします。

今回の説明会は、会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと合わせたハイブリッドで開催させていただきます。

はじめに、会社からお迎えしている方をご紹介します。代表取締役社長の相原輝夫様です。よろしくお願いいたします。

なお、当初、財務 IR 担当執行役員として出席を予定しておりました村上貴史様は、やむを得ない事情により出席できなくなりました。この点ご理解いただきますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

本日は、社長の相原様からご説明いただいたのち、会場からの質疑応答のお時間といたします。その後、今回オンラインでご参加されている方からもご質問をお受けする予定です。ライブ配信からの質疑は、画面下の Q&A 機能にて随時受け付けております。ご質問を入力される際は、冒頭に社名と氏名をご記入お願いいたします。

なお、会場でご参加の皆様には、お手元にアンケート用紙が配られていると思いますが、お手すきのときにご記入の上、お帰りの際には机の上に置いて、ご退出いただきますよう、お願い申し上げます。ライブ配信でご参加の皆様には、チャットにてアンケート回答用の URL をお流しいたしますので、ご回答いただけますよう、ご協力お願い申し上げます。

それでは相原様、よろしくお願いいたします。

- ・ FY2023：医療ビジネスと公共ビジネスの業績牽引により、**4割超の増益を達成**
- ・ FY2024：事業成長のための**人材投資**に注力する一方、増収増益を見込む



©2024 FINDEX Inc.

3

相原：皆様、こんにちは。ファインデックス相原でございます。

ただいまより、2023年度の決算説明会を行わせていただきます。よろしくお願いします。

今日はスライドの流れに沿ってご説明いたしますが、実績の報告と計画に要点を置いて、お話しをさせていただきます。

では、決算、既に皆様ご覧いただいているかと思いますが、2023年の概要をご説明いたします。

非常に良い年でした。医療ビジネスと公共ビジネスがかなり良く、4割超の増益を達成しました。YoYで見て、売上高が14.3%のプラス、利益45%のプラスになりました。これは期初予想から見ても、売上高で2.5%、利益で14%になりました。

おかげさまで、なかなか良い成績を残すことができましたので、配当を2円増配とさせていただきました。

進行期であります2024年、こういった見方ができるかと言いますと、非常に大きなポイントとして、事業成長のための人材投資にかなり力を入れていこうと考えております。

サポート

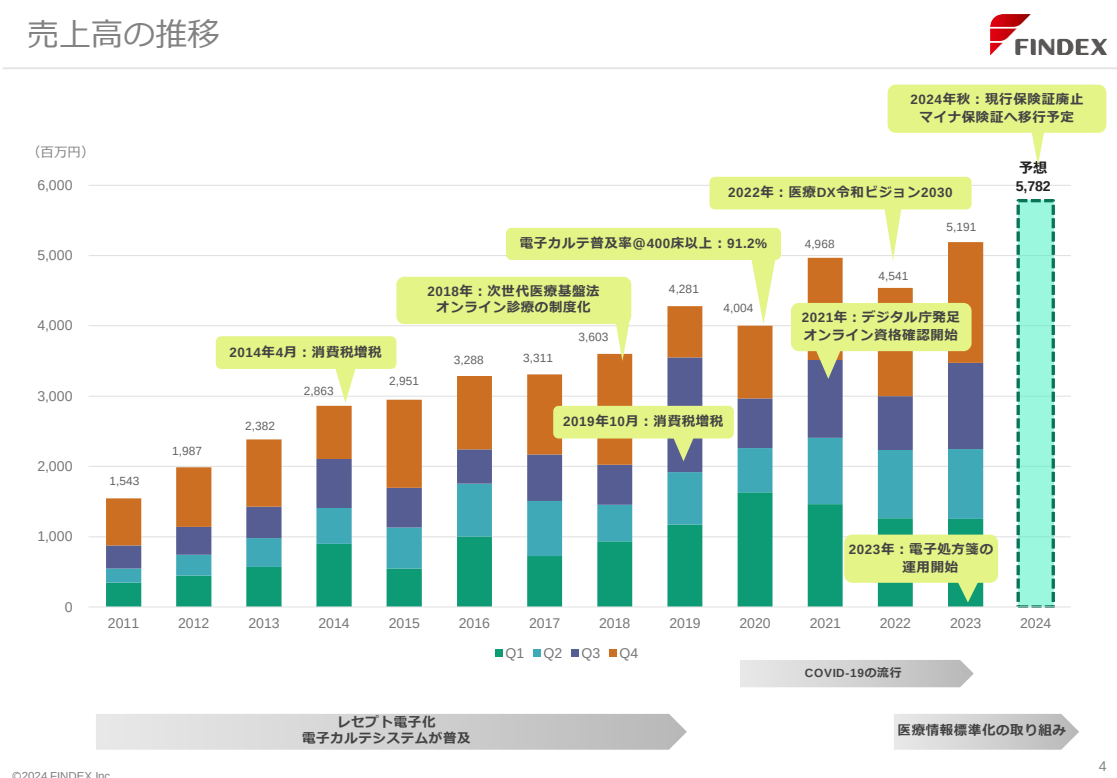
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ビジネス自体は順調に伸びてまいります。2023 年比で 11.4%を計画しております。ただ、人材の部分に投資するという事で、利益は少し伸び幅が小さくなりますが、5.2%と計画しております。

また、配当は予定通り 15 円を維持していきたいと考えております。

後でご説明いたしますが、今期の戦略、どういうふうにわれわれが戦っていくかについては、安定的な成長をしつつ、M&A 等々で積極的に事業を拡大していくというところがポイントになるかと思えます。

売上高の推移



それでは実績の報告になります。ここでちょっと振り返り、13 年ほどデータを出しております。さまざまな外的なイベントがある中で、割と順調に成長してきたのかなと。コロナの 3 年間はかなり厳しい戦いがあるのかなというところもありました。その影響もあって、営業活動ができなかったところで、少々でこぼことしたところもありますが、こういうふうに 13 年間通して見ていただくと、順調な成長ができたと思っております。

この成長も、われわれがメインで戦っている医療情報、つまり電子カルテ等々の領域というのは、非常に参入障壁が高くて他の企業様がなかなか入ってこれない。そういった中で、大規模病院様を中心として、これだけ戦ってこられたということに加えて、この領域では、他社に乗り換えられることがほとんどない。安定的な成長と安定的な利益を、今後も稼ぎ出していける。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

この上に、新しいセグメントの売上を乗けていく。そこで成長カーブを大きく上向けていくという流れを今までのシナリオの一部だと思っていただけたらと思います。

FY2023 及び Q4 業績ハイライト



- ・ FY2023 : 医療ビジネスの需要好調を主因に期初計画を上回る増収増益で着地
- ・ Q4 : 好調だった前年同期比で増収を実現し、高水準の利益を確保

(百万円)	FY2021	FY2022	FY2023	YoY	FY2022 Q4	FY2023 Q4	YoY
売上高	4,968	4,541	5,191	14.3%	1,541	1,717	11.4%
売上総利益	2,556	2,722	3,329	22.3%	971	1,197	23.2%
売上総利益率	51.5%	60.0%	64.1%	-	63.0%	69.7%	-
営業利益	920	1,028	1,496	45.5%	540	700	29.6%
営業利益率	18.5%	22.6%	28.8%	-	35.1%	40.8%	-
経常利益	944	1,055	1,527	44.7%	532	707	32.9%
当期純利益	636	722	1,059	46.5%	373	492	31.9%

- ・ Q4のみでは、YoY 11.4%増収、29.6%営業増益
- ・ Q4の売上総利益率は 69.7% と高水準を維持
- ・ Q4FY2023は、Q1FY2024売上案件の収益認識効果が大きかった
- ・ Q3FY2023に続き公共ビジネスの黒字化を達成した

©2024 FINDEX Inc.

5

それでは、2023 年度の第 4 クォーターにも注目しつつ、まとめてみたいと思います。

冒頭に申し上げました通り、医療ビジネスが非常にうまくいき、第 4 クォーター単体で見ても、前年同期比で増収を実現しました。

ここのポイントが、2022 年からわれわれの戦い方を変えていきますよとお話しをしまいましたが、今まで優れたパッケージを作り込んできた。そのパッケージをノンカスタマイズでどんどん販売していく。そのことによって、導入工数、つまり改造を全くせずに持っていくわけですから、1 施設当たりの導入にかかる工数は最小限にできます。

そうすると、今いる人員で、戦える案件数は増えてくる。この両方がうまくいって、売上、利益ともにきちんと作り出すことができたと言えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



貸借対照表の状況



- ・ B/Sに大きな変化はない
- ・ 自己資本比率は81.5%と健全性が維持され、ROEは23.8%と高水準

(百万円)	FY2022	FY2023	増減	主な要因
貸借対照表				
現金及び預金	2,413	2,693	279	利益の積み上がり
受取手形、売掛金、契約資産	1,361	1,924	563	
商品及び製品・仕掛品	169	221	51	
原材料及び貯蔵品	146	118	-28	
その他	37	50	13	
流動資産合計	4,128	5,006	878	
有形固定資産	103	89	-14	
無形固定資産	251	290	39	
うちソフトウェア	251	290	39	
投資その他の資産	497	547	50	
資産合計	4,980	5,934	954	
流動負債合計	654	772	118	
固定負債	283	316	32	
(うち長短有利子負債)	0	0	0	
負債合計	937	1,088	151	
純資産	4,042	4,845	802	
株主資本	4,038	4,844	806	利益の積み上がり
負債純資産合計	4,980	5,934	954	

(百万円)	FY2022	FY2023	増減	主な要因
キャッシュフロー				
営業CF	693	842	149	利益の増加
投資CF	-230	-296	-66	
財務CF	-142	-270	-128	
フリーキャッシュフロー	463	546	83	(株主配当は-38)

- ・ 過去の利益の蓄積により、現金及び預金が27億円まで増加
- ・ M&Aを含む資本の有効活用を主要な課題として認識

- ・ 2022年は配当232百万に対して当時の連結子会社(EMCヘルスケア)が行った100百万の借り入れが作用し、142百万となった

©2024 FINDEX Inc.

6

貸借対照表の状況とキャッシュフロー計算書。ここはもう記載している通りでございます。

それなりに現金および預金が積み上がってきておりますが、きちんと再投資に回して、事業の成長につぎ込んでいきたいと考えております。

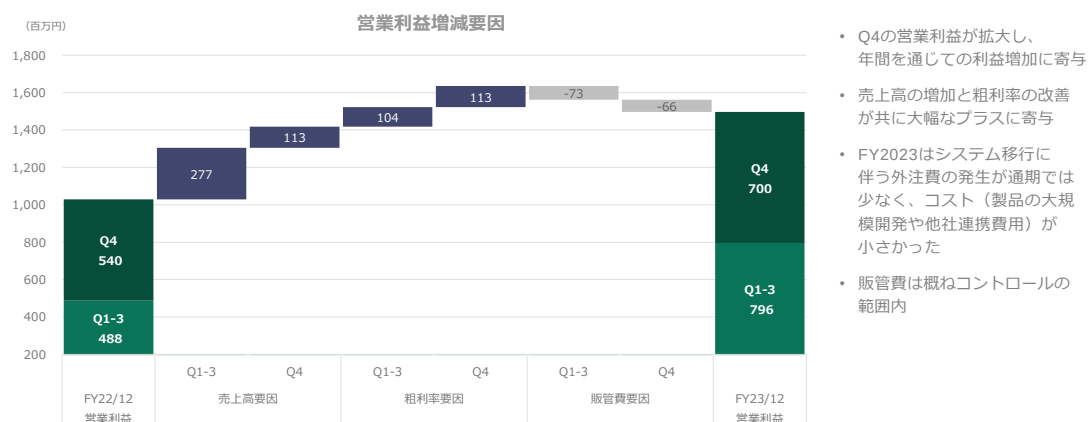
キャッシュフロー計算書は、財務キャッシュフローのところで一部、あれっと思うところがあるかもしれませんが、これは、2022年に、連結子会社であったEMCヘルスケアのお金の入り繰りが影響しているだけで、当社グループの財務キャッシュフローは、配当がほとんどであり、2022年から2023年に向かって配当が増えた分だけ、現実的には増えているとお考えください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- ・ 導入工数の少ないパッケージ製品に注力したことで販売件数と利益率が増加
- ・ Q1FY2024検収の収益認識額が大きかった



©2024 FINDEX Inc.

7

営業利益の増減要因。先ほども申し上げました通り、パッケージ販売ビジネスが非常にうまくいって、利益率が上がってきた。

また、これは繰り返し申し上げておりますが、収益認識基準に変わったことで、幅広いお仕事が、それぞれのクォーターに入り込んできた。

これは、われわれのすごく季節性の高いビジネス環境が、少しばかり平たくなってくるというところが予想されるというか、そうなるはずなんですけれど、それでもやはり年末年始に仕事が集中しているところはまだかなり残っているのかなと思います。これが2年3年経つ間に、もう少し平たくなってくることを計画しております。

逆に、そのようにビジネスを持っていく。お客様とも協働して効率良いビジネスを進めていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

FY2023 セグメント別の動向

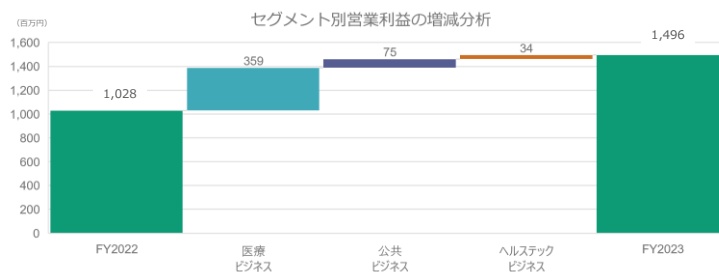


- ・医療ビジネスの売上が好調、公共ビジネスも順調に成長し黒字化。中期経営計画の目標を達成
- ・ヘルステックの赤字は縮小し増益に寄与

(単位：百万円)	FY2022	FY2023	YoY 増減率	FY2022 Q4	FY2023 Q4	YoY 増減率
売上高	4,541	5,191	+14.3%	1,541	1,717	+11.4%
医療ビジネス	4,352	4,935	+13.4%	1,477	1,614	+9.3%
公共ビジネス	121	187	+54.5%	58	75	+28.0%
ヘルステックビジネス	69	68	-1.2%	4	27	+449.6%
営業利益	1,028	1,496	+45.5%	540	700	+29.6%
医療ビジネス	1,267	1,625	+28.3%	562	733	+30.4%
公共ビジネス	-33	41	-	20	31	+56.8%
ヘルステックビジネス	-205	-170	-	-42	-65	-

※ 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。数値は未監査



©2024 FINDEX Inc.

医療ビジネス

- ・売上高は順調に拡大し、YoY13.4%増収
- ・顧客増に伴うメンテナンス収益、コンサル収益、パッケージ販売等で利益を押し上げた
- ・増収効果で人件費の増加等を吸収し、営業利益は高水準で着地
- ・FY2023累計の新規・追加導入は、病院+45件、診療所+109件

公共ビジネス

- ・Q3から続き、通期でも営業黒字を達成
- ・自治体向け等の落札や、各案件の導入進捗も好調
- ・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

- ・欧州向け出荷が12月に開始
- ・医療機関の関心の高さはあるものの、販売戦略の見直しを進める
- ・GAP/GAP-screenerの国内出荷は14台、海外出荷は46台
- ・Q4に25百万の部品の評価損
- ・EMCヘルスケアが持分法適用で赤字縮小

8

それでは、2023年のセグメント別動向については、またこの後、それぞれのセグメント個別にご説明いたしたいと思います。

良かったのは、医療ビジネス。ここは非常に良かった。

もう一つ言うと、公共ビジネスが長らく苦労してきましたが、非常に良い製品ができました。多くの自治体様でどんどんと採用が進んでおります。進行期の今、まさにこの2月に大きな自治体様で弊社システムの運用が開始されております。

この二つが事業の利益を大きくけん引して、両方ともセグメントで黒字化いたしました。

最後にヘルステックビジネス、GAPです。視野計の領域ですが、ここは多くの株主の皆様からご期待をいただいております。2023年もなかなか戦いにくいというか、厳しいところがありましたが、今は非常に良い状況です。またこれは後で詳しくご説明したいと思います。

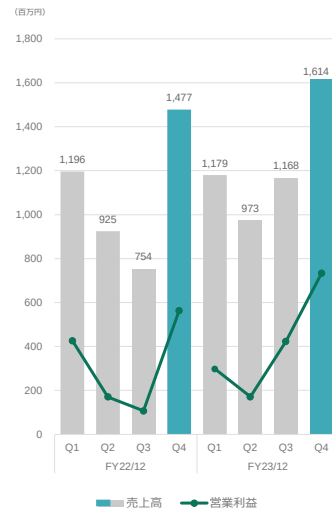
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

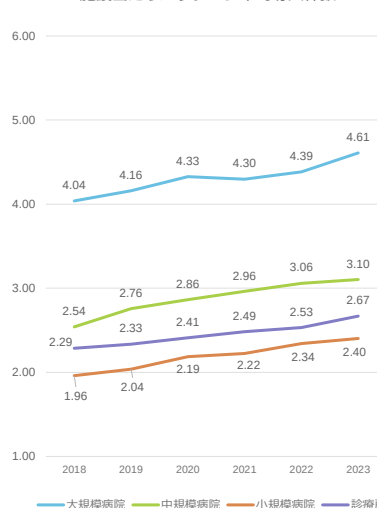


- ・パッケージ販売の推進で効率的な導入を実現、販売件数も増加
- ・大規模病院向けクラウドサービスへの関心が高まる

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



・ 順調な販売に加え、コンサルティング部の継続案件が貢献。例年より翌期Q1の稼働案件が多く、収益認識額も増加

・ Medical Avenue、On診など、競合製品が少ない大規模病院向けクラウドサービスを備える自社ブランド「PICs」への関心は高く、問い合わせも増加

・ 大規模病院を中心に既存顧客へのクロスセル販売が引き続き好調

・ 子会社フィッティングクラウドが京都大学病院と共同で、生成AIを用いた医療文書作成支援機能を研究中。研究成果は当社製品へ組み込み予定

・ Claio販売(持ち調)で2023年11月に1,500施設を突破。当社ユーザー総数も2,000施設が目前

今後の主要な取り組み

- ・ クラウドサービスの拡充と営業連携を強化
- ・ データビジネスへの布石と生成AI利用
- ・ 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を協議中
- ・ コスト上昇に対応するため、システム販売定価を上向きに改定

©2024 FINDEX Inc.

9

それでは、医療ビジネスからご覧いただきます。グラフをご覧いただいてもおわかりになる通り、やはり冬場、第1クォーター、第4クォーターに売上が集中しているところは、2022年も2023年も変わらずでした。

ここは変わらず、こういう形で伸びてきた、そのまま、同じような推移の仕方でスケールアップしてきたと言えると思います。

また1施設当たりのパッケージ導入件数をご覧いただくと、わかりやすいかと思いますが、われわれのクロスセルがうまくいっているのがお分かりになるかと思います。

水色が大規模病院様ですが、この大規模病院様で非常に多く使われてどんどんと平均導入パッケージ数が増えてきている。これは、われわれの製品が多く認められてきている結果で、中小病院・クリニックであっても、同様の動きになっております。

それと、ここに少しまとめて書いてありますが、2023年からコンサル部門を設立いたしました。これは、われわれが長らく蓄えてきたナレッジですね。大規模医療機関様、東大病院様、京大病院様、阪大病院様、慶應病院様、医科歯科大学病院様、女子医大病院様、全てわれわれのシステムが中核的な診療システムの一つとして動いております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

そういったところでわれわれのシステムが採用されている理由は、製品の出来に加えて、病院様で何が困っていて、何を提供すれば診療がスムーズになるのかということを、われわれの側からきちんと分析して提案をする力があるからです。

この力は、実際今、大規模医療機関でコンサル本業として活躍してらっしゃる企業様に、決して引けを取らないというか、それを上回る程の力がわれわれにはあります。

そこをきちんと、無償の、要は付録ではなく、病院様の役に立つ有償のサービスとして提供していくということをやってまいりました。

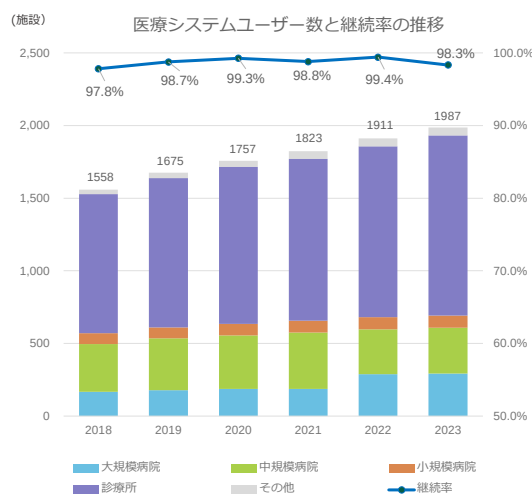
これにより、病院様を飛び越えて、例えば国であるとか政府であるとか、そういった部分で、われわれの存在を示すことができるようになってきております。

このコンサル部門の大きな伸びも今後利益を、今期ももう既に、2023年も売上利益ともに大きく貢献しましたが、これから先どんどんと伸びていくということが言えるかと思います。

医療ビジネス 2/2

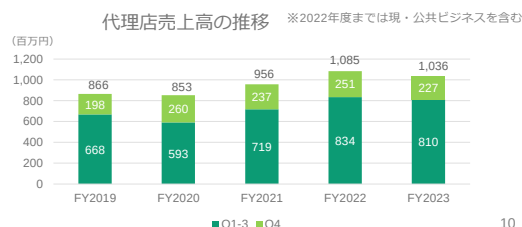
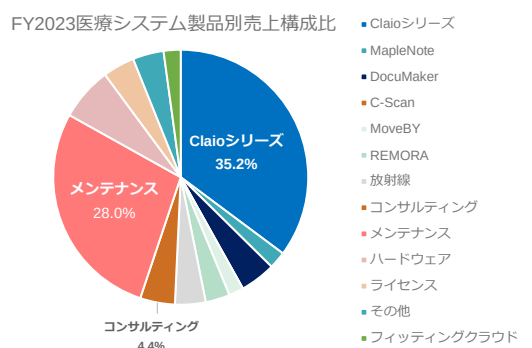


- ・医療システムのユーザー数は年々着実に増加し、2,000ユーザー突破が目前
- ・2023年11月にはClaio利用ユーザー数が1,500を超える



※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）を含めずユーザー数を算出

©2024 FINDEX Inc.



10

ここで、病院の導入数と継続率がありますが、継続率もビターッと、見ていただくともう 98%から 99%で張り付きです。うちのシステムを他社に変えるということは、ほとんどありません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



わずかに減っているところは、病院様の合併であるとか、クリニック様の閉院とかで、件数が少し大小していますが、われわれの製品の病院様からの信頼というのが、ここで見てとれるかと思います。

まもなく 2,000 ユーザーに到達するというところが見えてきております。

また、円グラフのところをご覧くださいますと、やはり主力製品である Claio シリーズは非常に強くて、売上でも 35%、3 分の 1 以上を持っております。

ストック型の収益であるメンテナンスサービスのところも、当然お客様が増えれば増えるほど、どんどん積み上がってきています。今、売上全体で見ると、もう 3 割近い売上のところにまできております。また、ここは高い利益率を誇っているということも、ご説明しておきたいと思います。

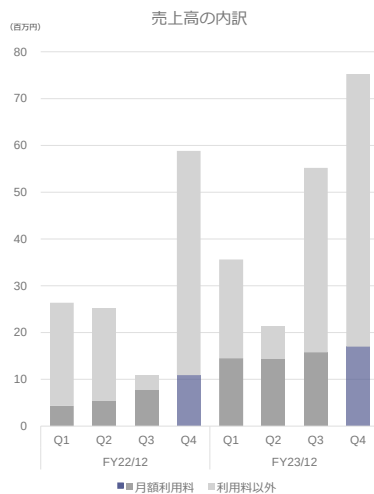
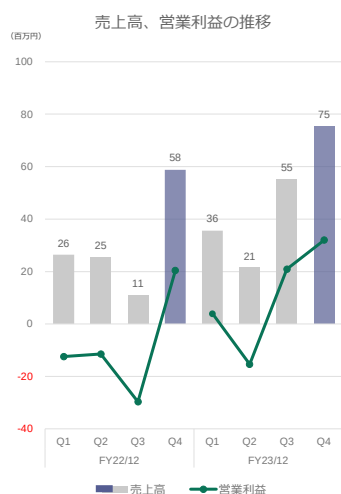
この Claio も大規模病院様を中心として、かなりご採用いただいております、2023 年 11 月には 1,500 ユーザーを超えております。

公共ビジネス



- ・ FY2023は想定以上の伸び。大型案件が順調で大幅増収増益
- ・ FY2024は社内リソースの拡充と、販売代理店の新規獲得に注力

- ・ Q1FY2024案件の安定稼働に集中。導入後の手厚いサポートと合わせてユーザー満足度の向上を重視



- ・ 導入中案件は計 5 件。FY2024下期や FY2025の商談も複数進行中
- ・ 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
- ・ 医療事務部門向けDocuMaker Officeは電子帳簿保存法の要件を満たしJIIIMA認証を取得。病院機能評価支援と合わせて拡販を狙う

今後の主要な取り組み

- ・ 事業拡大を見据え、人材の採用と育成の強化を通じて社内リソースを拡充
- ・ 他社システムとの連携を推進し製品価値を向上

©2024 FINDEX Inc.

11

それでは公共ビジネス、新しいビジネスのところですが、ここのご説明をしたいと思います。

公共ビジネスは、弊社をそれなりの期間見ていただいている皆様にとっても、新しい領域ですので、簡単にご説明しておきたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



どうしているかということ、われわれはこの 20 年、病院様の中で紙をなくすペーパーレスということに注力してきました。

そのときに培ったノウハウであるとか、そこで作り上げた素晴らしいシステムを、同様の悩みがあるところに持っていくということで、DocuMaker、病院様の診療記録等々をドキュメント化するシステムを持っていく先を、いろいろと検討してきました。

自治体、実はコロナ前ぐらいから、急に自治体でもペーパーレスを本腰入れてやらなくてはならないということで、われわれのシステムがどんどんと評価されるようになってきました。

何をやっているかと言うと、自治体では、官公庁を含めてですけど、公文書管理に関する法律のもと、文章の管理規定が決められて、例えばこれはこういうふうに保存しましょう、これはこういうふうに廃棄しましょうということが決まっている。

今までは、紙をキングファイルに挟んでやり取りがされていたというのを、どんどんとペーパーレス、デジタル化していくという、それが公文書管理の専門パッケージ。

ここにはライバルもそう実はいなくて、NEC 様や日立様などが大規模パッケージの中の一つの機能として持っていますが、やはり複雑な運用をする施設様、自治体様や官公庁様ではなかなか足りない。そういったところで専門のパッケージを持ってきました。

これが非常に評価されて、今どんどん引き合いが伸び、なおかつ大きな施設様で動き始めている。理化学研究所様など、本当にさまざまあります。東京都の外郭団体ではかなりの数われわれのシステムが動いておりますし、外務省の外郭団体でも動いております。

また、地方の小規模自治体を中心に最初動いておりましたが、今はもう県レベル、県単位でのシステムとして動き始めている。

2023 年には、セグメント単体での黒字化も達成いたしましたし、この後 2024 年 2025 年と、既に見積もりを出してお打ち合わせをしてというところも、どんどん進んでいるのが、この現状です。

ここには、社としても人的資源を最大限投入して、一気に他社を引き離していく、われわれの製品が素晴らしいということを、自治体様等々にお知らせしていくということを予定しております。

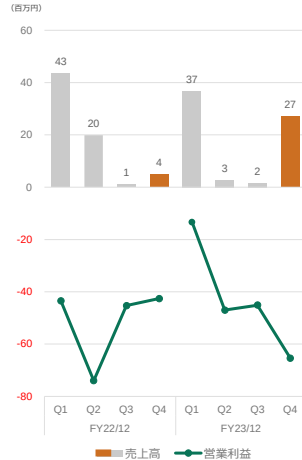
サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

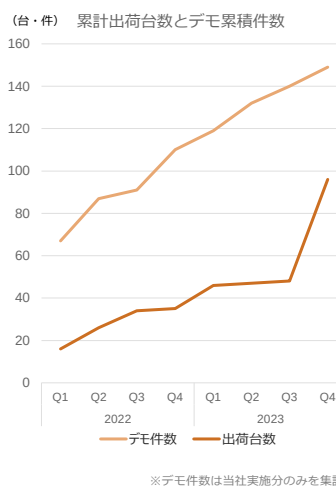


- ・国内のGAP販売苦戦に伴い、営業・販売体制を見直し
- ・海外はGAPのOEM製品を欧州・中東・北アフリカ地域へ初回出荷開始

売上高、営業利益の推移



GAP/GAP-screener



国内

- ・新技術ゆえに市場の浸透に苦戦。営業、販売体制を再構築
- ・FY2023の累計出荷は14台
- ・代理店にGAPスペシャリストを育成中
- ・健診向けは、豊田通商とともに眼疾患の早期発見マーケットを創出中
- ・京都大学との追加研究は継続中。学術誌へ論文を投稿（査読中）

海外

- ・総代理店であるレクザムのOEM製品「FIELDNavigator」として出荷開始
- ・インド、インドネシア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

- ・ユーザーからの引き合いは増加中。この加速感を保たせるため、様々な眼科検査機能の追加を目指し研究を継続
- ・MCI（軽度認知障害）の発見にも有用なことから、AMED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

©2024 FINDEX Inc.

12

それとヘルステックビジネス、本当はこの1枚だけで説明できないぐらい、たくさんのことがあるし、もっともっと業績を上げて、ここを2~3枚で説明したいと思っています。

ただ、2023年は、なかなか戦いづらい感じであった。これは一言で言うと、医療機関様に対する、製品の周知がなかなかできていない。学会等が、眼科の大きい学会が年に三つ四つありますが、そういったところで常に先生方に触っていただいて、体験いただいて、「いいね、デモに来てね」というのが、ようやく2023年に回り始めたというところですよ。

そこでデモに行くのも、われわれだけではなくて、われわれの販売代理店がデモに行き説明しますが、ここでこの新しい製品、新しい技術の説明が十分にできていなかったというのが、2023年のなかなか戦いづらかったところになるとしています。

当然、ドクターは医療の専門家であり、なぜ計測できるのか、なぜ今までの製品より優れているのかという、原理まで深掘りしてご説明をしないと、やはりご納得いただけない。「いや、メーカーがそう言っているんです」だけでは駄目だし、メーカーの人間も詳しく説明できる人間の数も、2023年中は限られていました。

しかし、ここを変えていく。代理店の中にも、このGAPのスペシャリストを作って、養成して、あと、われわれのセールスの人間も、ドクターがなるほどと唸るような説明ができるところにまで知識レベルを上げて、あとは発表論文であるとか臨床データであるとか、そういったものをきちっ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

とお見せして説明できるところにまでレベルを上げていくということを、遅ればせながら 2023 年の後半頑張ってまいりました。

その成果もあって、この 2024 年進行期では評価も高く、大学病院様、クリニック様をはじめ、デモンストレーション、説明に伺うと、皆様、これはすごいと言っていただけるようになりました。これが結果として出てくるのが、国内では 2024 年、今年十分に出てくるかと思っております。

また 2023 年の年末には、海外に向けて、ヨーロッパに向けての出荷第 1 便がスタートいたしました。出始めました。これが 2024 年、第 2 第 3 便という形で、どんどんと台数が出ていくことを予定しております。

あと全体的な取り組みといたしましては、ヨーロッパ、EU については、もうビジネスはスタートしておりますが、この後、インドネシア、インド、人口成長が著しいこの二つの地域を中心に、ASEAN 全域に渡って製品販売ができるための仕掛け作り、それぞれの国の薬事を通していくというところをやっていきたいと思っております。

FY2023 経営戦略の評価



	期初に掲げた FY2023 の戦略	評価	評価理由	FY2024 に対処すべき課題
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	◎	- 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	- 人件費の上昇への対応 - 積極的な採用と雇用維持 - クラウド製品の大規模病院への展開を加速 - 適切な価格改定
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	◎	- 通期で黒字化を達成。想定以上の立ち上がりの早さ - 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 - 導入、案件落札の増加、ユーザー満足度の高さから知名度が上昇 - 事業拡大に合わせた人員を確保	- 事業拡大に伴う更なる人材の確保 - 本格的な中規模案件の開拓へむけた代理店・パートナーとの関係構築 - 他社システムとの連携強化
ヘルス デック 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、販売数 260 台を目標	×	- 欧州向けの出荷が年末に開始されたものの、出荷時期は大幅に遅れた - 認知度、知名度の向上のための施策が進まなかった - GAP の追加機能開発を継続中 - FY2023 の販売数は 60 台	- 新技術ゆえの悩み：認知度、製品理解度の向上施策、インベーター開拓の必要性 - 代理店の販売員育成など、販売体制の再構築 - インド・ASEAN 地域での販売のための各種取り組み - 学術誌への論文掲載

© 2024 FINDEX Inc.

13

これは振り返りを表にして、それぞれ細かく書き出してみました。皆様が当社のビジネスを分析するためにご利用いただければと思っております。今まで話したことに加えて、細かな点についてここでまとめております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



このヘルステックビジネスが二重丸になるのが、今年の上期で達成できるのか年末に達成できるのかというのが、一つ大きな、われわれの取り組みの部分かとも思っております。

FY2024 業績予想



- ・ 対前年比で順調な業績拡大を見込む
- ・ 人材への先行投資を中心に、事業成長のための資本投下を拡大
- ・ 投資拡大を予定するものの増配の方針に変更はない

(百万円)	2023年 実績	2024年 業績予想	
	金額	金額	対前期（増減率）
売上高	5,191	5,782	+11.4%
営業利益	1,496	1,574	+5.2%
経常利益	1,527	1,591	+4.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,059	1,097	+3.6%
1株当たり純利益金額（円）	41.31	42.79	—
1株当たり配当金額（予定）			
中間配当（円）	4.00	7.00	—
期末配当（円）	9.00	8.00	—
年間配当金合計額（円）	13.00	15.00	—

©2024 FINDEX Inc.

14

それでは、今期どのように進めていくかというところになります。

数字につきましては、冒頭からご説明してまいりました通りでございます。ここの、それぞれ利益と売上の考え方についても、ご説明した通り、きちんと伸びていきます。

ただ、売上が伸びた分、人的な部分に投資を行う。そのために利益はある程度伸び幅は抑えられますが、これはうちだけではありませんが、システム開発会社が非常に苦労しているところ。特に流行りものではない、どちらかと言うと昔ながらのビジネスに見えるところをやっている会社が非常に苦労していますが、なかなか優秀な人材を採りにくくなっている。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



- ・生産性の向上と販売力の強化により、利益の安定的な成長を実現
- ・中長期的な企業価値向上や成長を見据えた人材への積極的投資
- ・他、M&Aの検討をはじめ業容拡大のための各種施策を実行

生産性の向上	・社員エンゲージメントの向上 ・適切な人員配置 ・内製ソフトウェアによる社内DXの推進を通じた就労環境のアップグレード
販売力の強化	・代理店・販売パートナーとの関係強化 ・公共ビジネスにおける他社システムとの連携強化 ・積極的な採用と雇用維持 ・人件費の上昇への対応
利益の安定的な成長	・クラウド製品の大規模病院への展開を加速 ・人件費の増加を製品価格へ反映（平均20%UP） ・M&Aによる既存事業の補強と規模の拡大 ・海外での Claio 販売の本格化 ・医療情報コンサルティングを他業種にも展開

©2024 FINDEX Inc.

15

【課題】人材確保の苦戦

⇒ 中長期の成長を見据えた**人材への先行投資**が不可欠

【計画】・FY2024は20名の増員を計画

- ・働き方の多様化を推進
- ・従業員エンゲージメントの向上による離職率の改善：

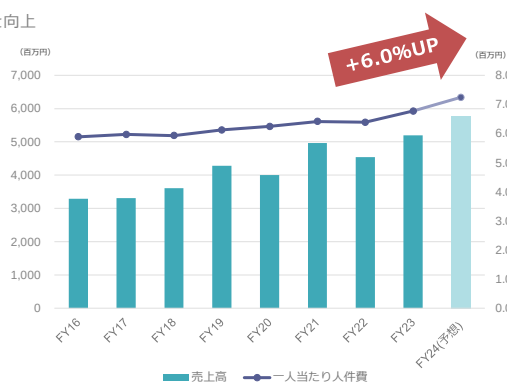
リフレッシュ休暇やサバティカル休暇制度等による休暇取得の促進

リスクリングの推奨、資格取得報奨金制度の範囲を拡大

育児休暇取得支援など、働きやすい環境を整備し定着率を向上

- 【戦略】・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活用
- ・所定労働時間を7.5時間に削減のうえ、更なるベースアップを実施
- ・大都市圏以外の採用を積極的に推進

一人当たり人件費総額：
2年連続で **6.0%** 程度の上昇を想定
業績拡大を狙う



©2024 FINDEX Inc.

16

なおかつ、われわれは日本の企業として、日本の価値を上げていかなくちゃいけない。良いインフレを作っていかなくちゃいけないと思っています。ですので、給与をどんどん上げていきます。人的な部分の投資を加速させてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

それでもって、われわれの製品の価格にそれを転嫁していくと。この後も説明がありますが、平均20%の転嫁を考えております。そのことによって、われわれの会社が素晴らしい給与水準の会社に、さらに他社に負けないように採用条件を上げていくと同時に、売上もどんどん上げていくと。今年の4月以降に定価を上げるとしても、全体的に売上がついてくるのは、来年、再来年頃になってくると思いますが、一部は今年の売上にも影響があり、積み上がってくるかと思います。

この中で言うと、あと M&A です。これは冒頭からお話ししている通り、かなり積極的に今進めております。多くの金融機関様、M&A 専門会社様にお声がけをして、きちんとわれわれの今のビジネスを、さらに加速させるシナジーのある会社様と巡り合うべく、今も週に何通もデータを見ているところです。

ここも、そのままお話しをした通りですが、今本当に良い人材を採ろうとすると、企業が取り組まなくてはいけないことが本当に多い。それをどうにか進めなくてはいけないというのは、本当にわれわれの大きな悩みの一つです。

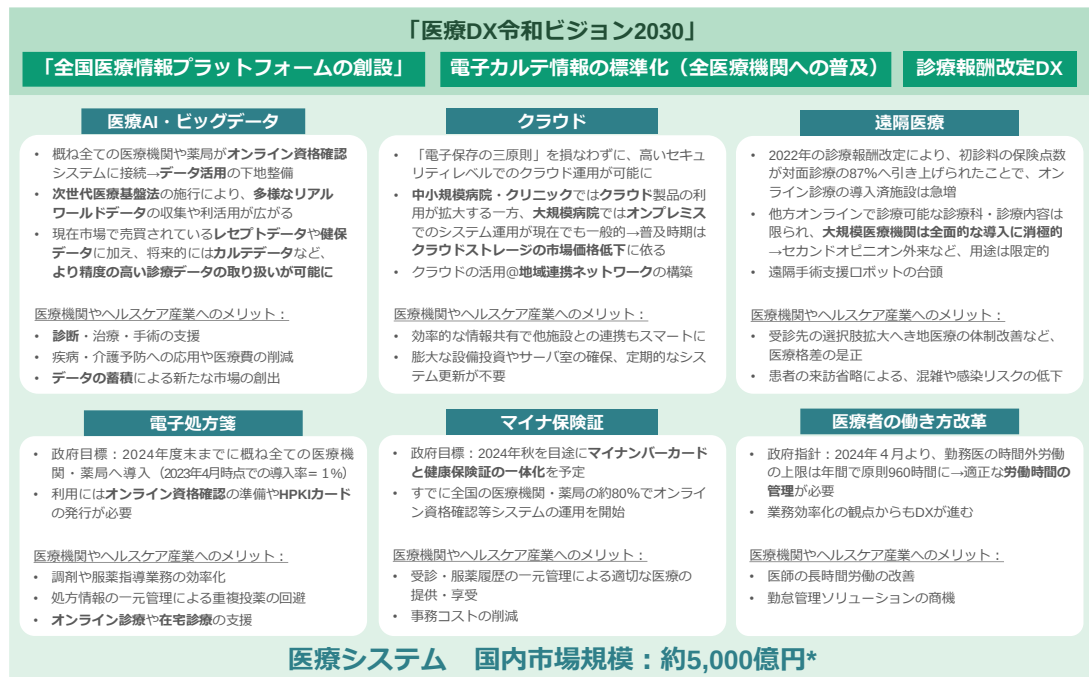
このためには、やはり利益成長を一時期、今年足踏みしてでも、きちんとやりきる。

その成果は常に皆様にお知らせをしてみたいと思います。われわれが人的な部分に投資した結果、それぞれのクォーターでどういうふうな成果が出ているよと。採用活動にこれだけの力を入れて、こういった成果が出ているよということは、その投資の成果として常に皆様にお知らせをしてみたいと思っています。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com





©2024 FINDEX Inc.

*NIKKEI COMPASS 2023年10月3日より抜粋

17

これは医療システム業界のトレンド、トピックということでもまとめております。資料として、皆様ご覧いただき、もしわからないところがあれば、個別の説明会のときでも結構です。またお問い合わせいただけたらと思います。



©2024 FINDEX Inc.

18

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

価値創造マッピングを記載しております。われわれは今、三つのセグメントで戦っておりますが、それぞれ戦う場所ができてきて、戦い方が明確になってきている。それを一つチャートにまとめてみました。

非常に良いバランス、ポートフォリオで組めているかと思います。当然、人的な部分が不足しているというのは否めません。ただ、これを充実させるために M&A があるでしょうし、採用活動に注力していくというところがあるかと思います。

これが全部、予定通り成長していけば、冒頭お話ししたように、今までの医療を中心とした堅い成長の上に、良いものがギュッと積み上がってくると思っています。

資本コストと株価を意識した経営

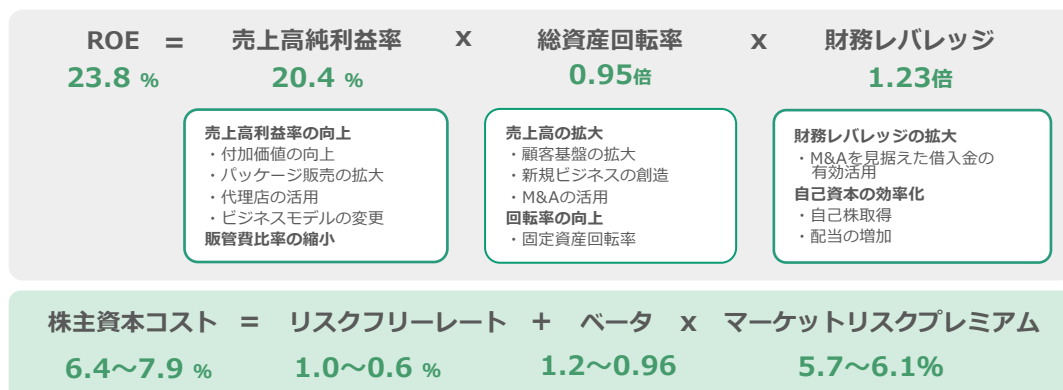


・2023年のROE（自己資本当期純利益率）は23.8%

当社では保守的に資本コストを10%程度と仮定（過去に株価変動が大きかったことなどを考慮）
→2023年のROEは資本コストを上回り、エクイティ・スプレッドはプラスで推移

・ROEの維持向上を目指し、利益率や資産効率の向上を図る

- 研究開発成果の活用による新規ビジネスの創出
- 人材育成投資による付加価値の向上を通じた利益率の引き上げ
- 投資やM&Aを通じた資本の有効的な活用や資本政策
- 有効な投資が実行できない場合は、株価の状況に鑑み、株主還元を充実



©2024 FINDEX Inc.

19

資本コストと株価を意識した経営とございます。こういったところにも目線を向けて、他社さんと比べても良い数字を作れているかと思っております。

ただ残念なのは、再投資をもっともっと本来われわれは上げられるところです。これをこの2024年は実施していきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- ・中期経営計画の目標達成に向け、医療ビジネスは順調に推移
- ・公共ビジネスは予想を上回り進捗する一方、ヘルステックビジネスは計画に対し遅れ

「価値ある技術創造で社会を豊かにする」

企業買収（M&A）による事業規模の拡大

研究開発型企業としてのアイデンティティの再定義

優秀な人材の確保と育成

	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	CAGR FY2025/FY2022
(単位：百万円)	実績（計画比）		中期経営計画		
売上高	4,541 (108.7%)	5,191 (102.5%)	5,754	6,330	11.7%
医療ビジネス	4,352 -	4,935 (104.9%)	5,066	5,320	6.9%
公共ビジネス	121 -	187 (116.9%)	207	330	39.7%
ヘルステックビジネス	69	68 (34.0%)	480	680	114.4%
経常利益	1,091 (103.4%)	1,527 (114.8%)	1,710	2,100	24.4%
経常利益率	23.2%	29.4%	29.7%	33.2%	-
配当金（円）	9.50	13.00	15.00	18.00	23.7%
配当性向	33.7%	31.5%	-	31.2%	-

	医療ビジネス	公共ビジネス	ヘルステックビジネス
事業戦略	- 既存顧客へのクロスセルを徹底 - パッケージ製品の代理店販売割合を拡大 - クラウドベースの次世代医療インフラ機能を上市	- DocuMaker Officeの公文書管理機能をコア商材に設定 - ターゲットを自治体や公的企業、省庁外郭団体に特化	- 海外：EU・中東・北アフリカ地域での販促 - 国内：医療機器ディーラーにおけるコンサルディンクセールスの体制を確立
進捗	- クロスセル販売の効果⇒1施設当たりパッケージ平均導入件数は大規模医療機関において4.30から4.61へ - 大規模医療機関を対象にクラウドサービス「PICIS」製品を開発・市場へ投入、今後の導入数増加が期待（AA&E-Report、Referral、予約アシスタントなど） ⇒成長を支え続けられる医療システムビジネスの再構築	- 直販・代理店販売を組み合わせることで、落札案件数の増加、ユーザー満足度の高から知名度が上昇。FY2023の計画達成率は116.9%。 - 医療事務部門向けDocuMaker Officeは電子帳簿保存法の要件を満たしJISMA認証を取得 ⇒パートナーセールス部門の強化と人員確保	- FY2023の計画達成率は34.0%。背景には販売台数の不振（2023年度内販売台数：国内14台、海外46台） - 白内障の診断を想定したコントラスト感度検査など、GAPの可用性を更に高める機能を研究開発 ⇒早期の黒字化を目指し、販売体制や販売の認可取得スケジュールの見直しなど事業モデルの立て直しを図る

©2024 FINDEX Inc.

20

中期経営計画と比較して、どういう状況かというところです。そこそこ予定通りきていると思いますし、2025年をきちんと中期経営計画通りにできましたよ、というご報告を、この1年後に皆様にお話しできるように、一生懸命頑張ってます。

サステナブルな経営の推進 / ESGに関する取り組み 1/2

〈2023年サステナビリティに関するトピックス〉

- CDPの回答を提出
- 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）へ回答
- 当社ウェブサイト「サステナビリティ」ページをリニューアル公開 <https://findex.co.jp/sustainability/index.html>

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

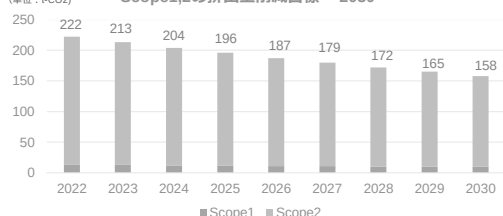
〈2022年度 GHG排出量算定結果と今後の目標〉

Scope1,2

SBT1.5℃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（目標）
Scope1	13 t-CO2	10 t-CO2
Scope2	209 t-CO2	148 t-CO2

（単位：t-CO2） Scope1,2の排出量削減目標 ～2030



©2024 FINDEX Inc.

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おりません。

21

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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
 - ▶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年度 (実績)	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	95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%	96%
ストレスチェック回答率	88%	86%	100%

ガバナンス (G)

ガバナンスの充実とDE&I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%へ引き上げる

指標とする当社の取り組み	2022年度 (実績)	2023年度 (実績)	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%	100%
外国籍雇用比率	0.3%	0.98%	1.5%
女性管理職構成比率	3.8%	8.6%	8.0%
独立社外取締役構成比率	33.3%	37.5%	44.4%

©2024 FINDEX Inc.

22

ESG については、こういった形できちんと取り組みを進めておりますし、担当部隊もきちんと取り組んでいると思っております。

SDGs につきましても、われわれは、システム会社というところで、やるべきこと、できることというのが、このようになりますが、社会に対しても、当然、医療システムを作ったり、自治体システムを作ったり、人々が健康であるためにということを軸としたのが、われわれの事業です。

しっかりとそういった意味では、社会に対して胸を張れる仕事をしていると思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- ・ 2023 年12月末時点において、全ての上場維持基準に適合
- ・ 直近3カ月の平均株価は 900 円台で安定しており、流通株式時価総額の基準をクリア (※)



	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	一日平均売買代金
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
2022年12月末時点	5,738人	138,094単位	77.6億円	51.8%	0.7億円
2022年12月末時点の適合状況	○	○	×	○	○
2023年12月末時点	4,290人	139,288単位	125.6億円	52.3%	0.8億円
2023年12月末時点の適合状況	○	○	○	○	○

※当社の算定によるもの

©2024 FINDEX Inc.

23

最後になりますが、一時期株価が低迷して、昨年に上場維持基準の適合に向けた計画書を提出いたしました。このときには流通時価総額が足りないということで、これを改善すべく、このような手を打ちますということで、ご報告いたしました。

今現在、この流通時価総額もきちんと達成しました。まさに昨日、東証からも、全部満たしておりますねということでご連絡いただいたということ、最後に付け加えておきたいと思います。

株価もしっかりとしてきました。一生懸命頑張ってきたというところもありますが、決して浮ついてない事業の仕方と株価になっていると思っております。

ただ、これから先も株主の皆様、投資家の皆様に対して、きちんと還元をすべく、さまざまな策を講じております。

一番は、事業規模をさらに拡大していくこと。それとさらなる還元、自社株買いを含めた還元を、これから先もやっていきたいと思っております。

以上でございます。ありがとうございます。

司会：ご説明どうもありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それではご案内の通り、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この説明会は質疑応答部分を含め、全文を書き起こして公開の予定です。従いまして、もし匿名を希望される場合は、質問される際氏名を名乗らないよう、お願い申し上げます。

それではご質問いかがでございましょうか。はい、ありがとうございます。今、マイクを持ってまいります。

コウヅマ [Q]：SMBC 日興証券コウヅマと申します。本日はご説明ありがとうございます。質問が何点かございますので、一問一答でお願いできればと思います。

1 点目としまして、御社の医療ビジネスにおける営業の方針です。今回のプレゼンテーション 10 ページを拝見しますと、代理店売上高推移で、売上が伸びている割には下げているようなイメージ、比率は下がっている感じになっていると思うんですけども、この部分と、従業員の構成なんかを拝見すると、それほど大きく増えていない形になっていて、今従業員を今後増やさなきゃいけないという状況になっているのかどうかも含めて、今後のこの医療ビジネスの拡大に向けて、何をどうマーケティングしていくのかをご説明いただけますか。

相原 [A]：まさにおっしゃる通りで、というか、私も申し上げている通りで、人は足りていないと、どんどん増やしていきたいと思っています。今日は皆様、早めに来られた方は、Medical Avenue という製品のムービーを見ていただいておりますが、これまでのわれわれのビジネスの中心が病院様の中で動かす電子カルテの類でした。

ここには本当に人がいます。労働集約型のビジネスと言っていいというか、まさにその通りで、病院様の中でオンプレミスでサーバーが動いて、その中で端末展開が行われて、1 台 1 台の端末にアプリケーションが入って、いろんな検査機器とつながって、先生、医療機関の職員の方々に説明をしないと、つまり、一つの施設に導入するのに何人月という工数がかかります。

じゃあビジネスをどういうふう成長させていくのかと言うと、冒頭見ていただいた Medical Avenue というシステム、これからわれわれが販売していくものって、こういうものが追加されますよ、変わってきますよというのが、まさにクラウド系のシステムです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



つまり、人の手数がなくてもどんどんと売れていく、どんどんと広がっていくところに、営業の仕方を一つ追加していこうとしています。

今までのように、病院様の中の電子カルテの類は、やっぱりどうしても人は要りますが、そこで人の手数をどんどん削減していくために、ノンカスタマイズでそのまま最小限の人数で入れていくということを徹底してきています。

つまり、営業の方針としては、工数をかけない。プラスして、クラウド系のシステム、それも医療機関を対象にしているだけではなくて、医療機関の周りにある、例えば自治体とか施設とか薬局とか、まさに患者そのものまでも、われわれのお客様に変えていくという取り組みをしています。

その部分はすごくコンパクトに、要は人の手のかからないクラウドサービスに変えていくというところが、営業の方針になります。

コウヅマ [Q]：そうしますと、今期に関しましては、そんなに、人が足りないというのは、オンプレでやろうとしているからであって、やはり結果的にそんなに従業員は増えないというような見方でよろしいんですか。

相原 [A]：増えないというか、増やしたいです。というのが、オンプレのビジネスは、まだまだわれわれが活躍できる場は数多く残っています。ただ人が足りず、できるところが限られているので、残念ながらいけていないというところがありますので、従業員が増えれば増えるほど、売上は上がってきます。

コウヅマ [Q]：最後の質問ですけれども、15 ページにお話しがありましたけれども、製品価格へ反映とあって、一部は今期、始まった期かな、大体は来期以降になるんじゃないかという話があったんですけれども、もう少し売上に対してのインパクトって、どんなふうに見ていけば。今期はもう見ていないのかとか。

相原 [A]：われわれのビジネスって、すごく足が長いというか、例えばですが、今年 4 月に出した見積もりって、来年の年末以降に入るんです。1 年以上前からビジネスをスタートしますので、実はこの 2024 年に向けた大規模案件は、2023 年中に見積もりが出てしまっています。それに対して価格を上げるというのはなかなか難しい。

なので、今期から見積もりを出すものが上がってくる。そのうちの一部が期中で売上が上がりますけれども、多くは来期以降になるだろう、そういうお話しです。

コウヅマ [M]：よくわかりました。ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



司会 [M]：ありがとうございました。会場の皆様で、他にご質問はいかがでございましょうか。ご質問いかがでございましょうか。ございませんか。

それでは、ないようですので、オンラインでご参加の方からのご質問に移ります。現時点ではオンラインでのご参加の方からのご質問はございません。せっかくの機会ですので、ぜひご入力いただきたいと思います。いかがでございましょうか。ございませんか。

それでは、会場の方からのご質問がありますので、お願いいたします。

ワタナベ [Q]：みずほ証券のワタナベでございますけれども、このヘルステックビジネスと公共ビジネス、今日の説明会でのお話することではないかもしれないんだけど、せっくなので今後5年ぐらいのスパンで見たときに、どれぐらいのところを視野に入れてらっしゃるのか、現実的に可能だと思うところと、実際に社長として思い入れとしてはこういうところまでストレッチしたいんだというところを、それぞれをお聞かせいただければと思います。

相原 [A]：5年という長い期間と思い入れと言われてしまうと、私は結構大きいことを言っちゃいそうになるんですけど、現実的に公共ビジネスの領域というのは、本当に今が旬です。

さまざまな自治体様からの引き合いもありますし、大規模自治体、大規模な施設、つまり市町村ではなくて都道府県単位での案件が動き始めてきておりますので、1案件ごとが億を超える案件になってきますので、そうなってくると、5年後まで見るとそこそこの数字になってくるのかなと。

とはいえ、あまり大きなことも言いたくありませんので、私のイメージでいけば、5年後には10億円ぐらいの売上にはなっているというぐらいで、ちょっととどめておきたいと言っておきます。本当はもうちょっといっていると思いますが、公共のほうも。まあそれぐらいで。

GAP のところで言いますと、5年あれば、この新しい計測の仕方が、国内ではほぼ認知されると思っております。

今京都大学様と一緒に共同研究をしておりますが、多くの研究施設様、大学病院様が同等にわれわれの製品についての理解を深めようとしてくださっています。おそらく、今年来年で京都大学様以外の大学様や研究施設様から論文がかなりの数出るんじゃないかと想像しております。

そういった流れからすると、国内での認知度が高まってくれば、一気にどこかで爆発すると思っています。

1 施設当たりの売上は、ここは単価も上がりますので、5年後になれば国内でもそこそこ。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ただ GAP については、なかなか苦労したところがありますので、数字を申し上げにくいところではあるんですが、年間に数百台国内でも出ていくと。

海外においては、日本国内よりも、デファクトスタンダードの機械と比較してみたいな考え方が少ない。これでちゃんと測れるじゃん、これでいいじゃんみたいなのところがあります。

これは医療制度の違いもあって、やっぱり日本では国民皆保険制度のもとに、医療データ、検査データってずっと持っておく。長い期間持っておくということで、途中から検査機器を変えるというのを嫌がる先生方が多いですが、海外ではそういった傾向がなくて、ワンショット、ワンショット、ワンショットなんです。この治療についてこうだったというところがあります。

当然そうじゃない国もありますけれど、検査機器を変えていくとか、新しいもの、早いものに変えていくことに対して、日本ほどの障壁がないということと言うと、日本以上に伸びる可能性もあると思っています。

なかなか数字を申し上げにくいところが申し訳ないですが、この勢いとトレンドというところだけ、ちょっと感じていただけたらなと思います。

ワタナベ [Q] : もう一ついいですか。今の点ですけれど、例えば、脳外とか循環器みたいところで、命に関わるようなやつで、かつ、日頃の治療のところだと、そういうキーオピニオンドクターの影響力挺っていうのかな、それによって一気にガラッと世界が変わるけれども、こういう計測系、診断系のようなところ、あと今社長がおっしゃった点も含めて、非常にそこら辺の変化のスピードって、やっぱり御社の側じゃなく医療側の要因として、常に遅いじゃないですか。そのところを、どのようにして進めさせる仕組みを作られるのかなというのを知りたいんです。

相原 [A] : それがまさに、今軽く触れたところですが、ちょっとなかなか言葉にするのが難しいというか、書き起こしがあるとなかなか喋れないところも多くて、というのはインサイダーの話ではなくて、一言で言うと京都大学様以外の大学様との共同研究がどんどんスタートしていくんじゃないかと思っています。

多くのドクターがこの新しい仕組みに注目して、それでもって新しい研究をしてくださるというのが、どんどんと増える流れになると思っています。

もう既に、いくつかの大学病院様とそういったお打ち合わせをスタートしているというところがありますので、その中にはまさに、さっきおっしゃったキーマンとなる先生、オピニオンリーダーとなる先生方が多く含まれています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



この流れが、われわれの新しい製品の認知という部分で言うと、大きく加速をすると思っています。

ワタナベ [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それではオンラインからのご質問に戻りたいと存じますが、その後も特にご質問はいただいていないようでございます。

つきましては、ご質問は以上で尽きたということでございますので、本日の株式会社ファインデックス様決算説明会を、これにて終了させていただきたいと存じます。

相原社長様、本日は大変ありがとうございました

相原 [M]：どうもありがとうございました。

司会 [M]：アナリストの皆様には、大変お忙しい中ご参加いただき、ありがとうございました。アンケートのご協力を、よろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com