

2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ファインデックス

2025年8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。

- 00 / 会社説明
- 01 / H1FY2025 業績ハイライト
- 02 / H1FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画
- 04 / 参考資料



価値ある技術創造で社会を豊かにする

当社は、イノベティブな技術と創造力を結集し、医療・公共分野でのデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進します。人々の健康維持と社会システムの効率化に貢献し、持続可能な未来を創造することを目指しています。



医療システム事業

主要製品：Claio、C-Note、DocuMaker、
REMORA、Medical Avenue など

電子カルテ連携システムや画像管理ソリューションの提供や電子処方箋普及の取り組み、クラウドサービスを通じた医療連携コミュニティの形成を通じて、病院業務の効率化と医療サービスの質の向上を推進します。

また当事業領域では、医療機関へ製品サービスを提供するのみに留まらず、電子処方箋の運用やリアルワールドデータの利活用など、国主導のDXプロジェクトにも複数参画しています。

成長分野であり国策でもある医療産業の発展に、多角的に貢献しています。



Future Vision for 2030

当社のプロダクトは、その**全てが自社開発**製品です。医療・公共など様々な分野において、**クラウド技術とAI**を活用した事業展開をさらに加速し、データ駆動型の社会インフラ構築をリードする企業を目指します。技術革新とともに、持続可能な**医療・公共ソリューション**の実現に向けて挑戦し続けます。



公共ビジネス事業

主要製品：DocuMaker Office

自治体や公的機関など、公共セクターを対象とする公文書管理・決裁システムを提供し、行政DXの実現をサポートします。

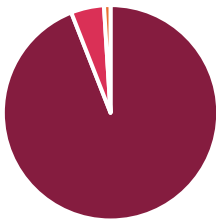


ヘルステック事業

主要製品：GAP、GAP-screener

独自開発の医療機器である視線分析型視野計「GAP」など、先進技術を活用した革新的なヘルスケアソリューションの展開や、ヘルスケアデータの利活用を展開します。

事業別売上比率



- 医療
- 公共
- ヘルステック

*2024年度実績

医公健のパブリック領域で最大限の成長を実現する



医：医療システム事業

医療データと医療ネットワークインフラ事業の拡大

医療DXの進展に伴い、医療システム事業は従来の院内システム中心の構造から、**医療情報の連携**や**電子カルテデータ（RWD）の利活用**へと大きくシフトしています。重複投薬や検査の削減、安全性・効率性の向上に加え、RWDの創薬や医療政策への活用も本格的に始まっています。当社はこれまでの豊富な実績と技術力をもとに、国策である医療DXを支える**デジタル基盤の提供者**として、社会的使命を果たすと同時に、大きなビジネス機会の創出を実現します。これらのサービスはクラウドを基盤とする知識集約型ビジネスであり、現在の安定した病院情報システム事業に加え、**極めて高い利益率とスケラビリティを備え大きな成長**を積上げます。また、AI技術の導入にも注力し、医師の文書記載支援やカルテデータ分析に特化したAIサービスの展開を加速します。診療録の要約、病態の可視化、診療傾向の分析など、医療機関の業務効率と収益性向上を支援し、高付加価値サービスの拡販によってさらなる企業成長を加速させます。



公：公共ビジネス事業

高評価のサービスを高速に大規模展開

近年、自治体DXの加速により、公文書管理のデジタル化は法的要請への対応だけでなく、業務効率化や人材不足対策、職員の異動や退職による業務継承リスクの軽減の手段として、**公文書管理システムへの注目が急速に高まっています**。DocuMaker Office は、直感的なユーザーインターフェースと柔軟なカスタマイズ性が評価され既に多くの導入実績がありますが、今後は更なる開発および営業体制の強化と、全国をカバーする代理店陣を新たに構築し、**スピード感をもって全国展開**を進めます。加えて、自治体向け補助金制度や交付金に即した導入支援スキームの提案、クラウド型SaaSモデルによる初期導入負担の軽減、さらにAIを活用した文書検索・要約・類似案件抽出などの機能強化により、**継続的かつ高付加価値なサービスとして差別化**を図ります。これらを通じて、今後の自治体DX市場において安定的な成長と高収益を実現します。



健：ヘルステック事業

革新的アプローチで世界に健康インパクト

高齢化が進む先進国では、加齢黄斑変性や緑内障といった疾病や、認知症などの疾患が、就労損失や介護費用増加など、**経済に深刻な影響を与えています**。早期発見と進行抑制が、医療コスト削減と生活の質の維持の両面で極めて重要です。世界で唯一、視線解析で網膜の状態を推定できる医療機器GAPは、すでに**国内の眼科診療所や病院での導入**が進み、海外ではEU、ASEAN、南米などの地域で販売を開始、**グローバル展開の初期フェーズ**に入っています。さらにGAPは**軽度認知障害（MCI）の検出にも有効**であることが判明し、京都大学との共同研でMCIの判定機器として2年以内の製品化を計画しています。これらのアプローチは、世界的な**高齢社会における予防医療の鍵を握る技術**として、社会に対して大きな**健康インパクト**をもたらすと同時に、当社にとっては中長期的に**高収益を生む成長エンジン**となる見込みです。今後も先進的な技術開発と国際展開で事業の拡大を実現します。

01

H1FY2025 業績ハイライト

- 01 / H1FY2025 業績ハイライト
- 02 / H1FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画
- 04 / 参考資料

通期計画に対して、引き続き順調に進捗

- ・ 上期業績は、 売上高 YoY -2.5%
営業利益 YoY +1.6%
- ・ 計画進捗率は売上高で51.9%、営業利益で65.2%と高水準
- ・ FY2025はQ1、Q4が強い パターンB (p.27参照)

「増配」及び「自己株式取得」で株主還元を充実

- ・ FY2025の年間配当予想は17.0円
予想配当性向は約40%
- ・ 中間配当は、 1.0円増の 8.0円
- ・ 「自己株式取得」を実施中 (p.23参照)
取得上限は10億円又は133.3万株 (発行済株数5.19%)

主要な投資効果の進捗状況

- ・ クラウドサービス「PiCIs」シリーズの商談数が増加
- ・ 「DocuMaker Cloud」の無料プランを開始 (p.25参照)
- ・ 当社子会社であるフィッティングクラウド社製品
「Cocktail AI」の商談数が増加 (7月にデモサイトを公開)
- ・ 視線分析型視野計「GAP」の海外市場での商談・引き合いが拡大中

公共セグメントの好調が継続

公共セグメントの上期業績は、

売上高 244百万円 YoY +69.3%、
営業利益 125百万円 YoY +154.5%
(2.54倍)

受注残は高水準を維持

- ・ Q2末時点の受注残は1,585百万円 受注残はQ2末時点として過去最高を更新
- ・ ヘルステックビジネスが躍進、受注残はYoY14倍

今後の成長ドライバーとしての注目ポイント

- ・ 電子処方箋
当社はHPKIクラウド署名サービスを提供しており、
電子処方箋の普及拡大に伴う市場ニーズに対応
- ・ 改正次世代医療基盤法
従来の「匿名加工医療情報」に加え、「仮名加工医療情報」の活用が可能となるなど、データ利活用を促進する法整備が進展。
今後は、NDBなど公的データベースとの連結解析も視野に入れた動きが期待される
- ・ 電子カルテ情報共有サービス
国主導の医療DX施策では、現在「3文書6情報」が対象。
当社は、自社開発の診断書等文書作成サービス「DocuMaker Cloud」
を無料で提供し、情報基盤の早期整備を支援する

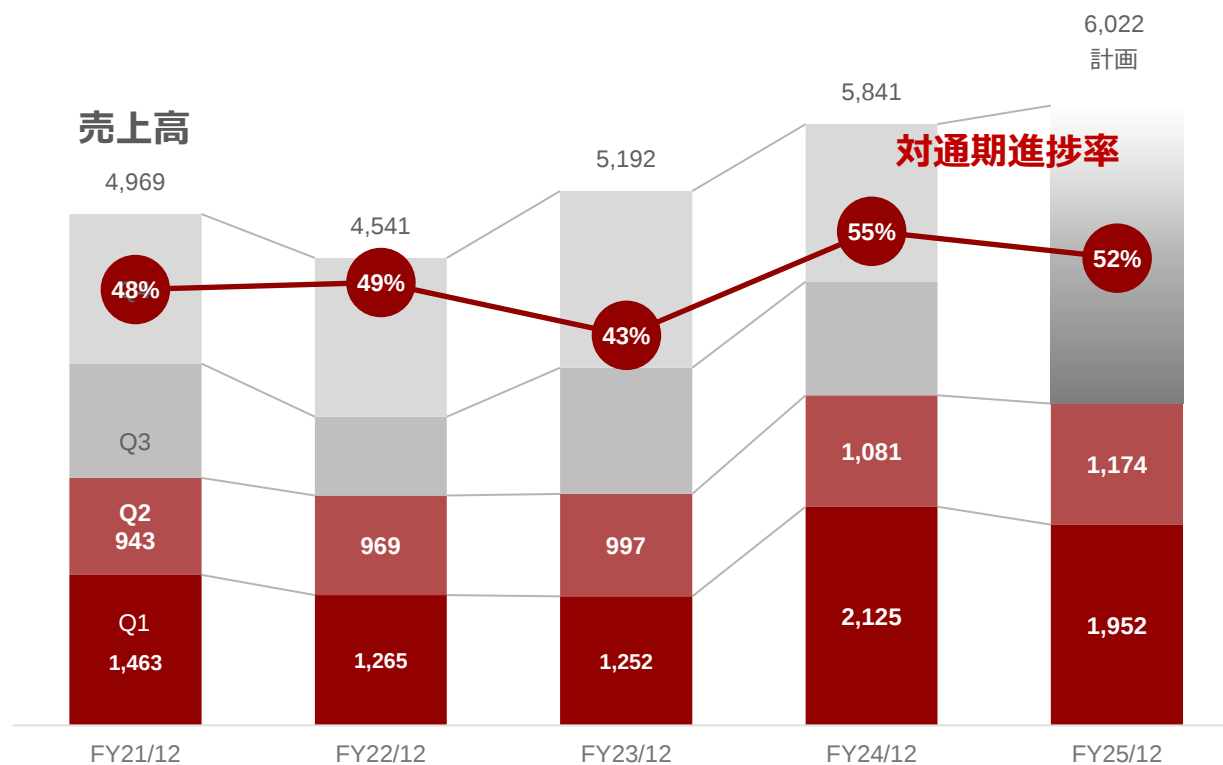
- 当年度上期は、上期偏重型であった前年度と同等の好業績を残し、通期計画の達成に向けてスムーズに推移
- 人件費を中心に販管費の増加はあったが、それを超える粗利率改善効果により営業利益はYoYでプラスへ転じた
- 親会社株主に帰属する当期純利益の減少は、2023年の賃上げ促進税制に伴う税額控除を2024年Q1に計上したため。実質的にはYoY+4.6%の増益
- セグメント別で特筆すべきは公共ビジネスの好調。YoYで売上高+69.3%、営業利益+154.5%と順調に拡大

(百万円)	H1FY2024	H1FY2025	前年同期比 (増減率)	期初計画 (FY2025)	通期計画進捗率
売上高	3,205	3,125	△2.5%	6,022	51.9%
医療ビジネス	3,038	2,856	△6.0%	5,550	51.4%
公共ビジネス	143	243	69.3%	372	65.3%
ヘルテックビジネス	23	25	12.0%	100	25.0%
売上総利益	1,923	2,036	5.9%	—	—
販管費	982	1,081	10.1%	—	—
営業利益	940	955	1.6%	1,465	65.2%
医療ビジネス	976	936	△4.1%	—	—
公共ビジネス	48	124	154.5%	—	—
ヘルテックビジネス	△84	△105	—	—	—
経常利益	945	985	4.2%	1,515	65.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	701	685	△2.2%	1,108	61.9%

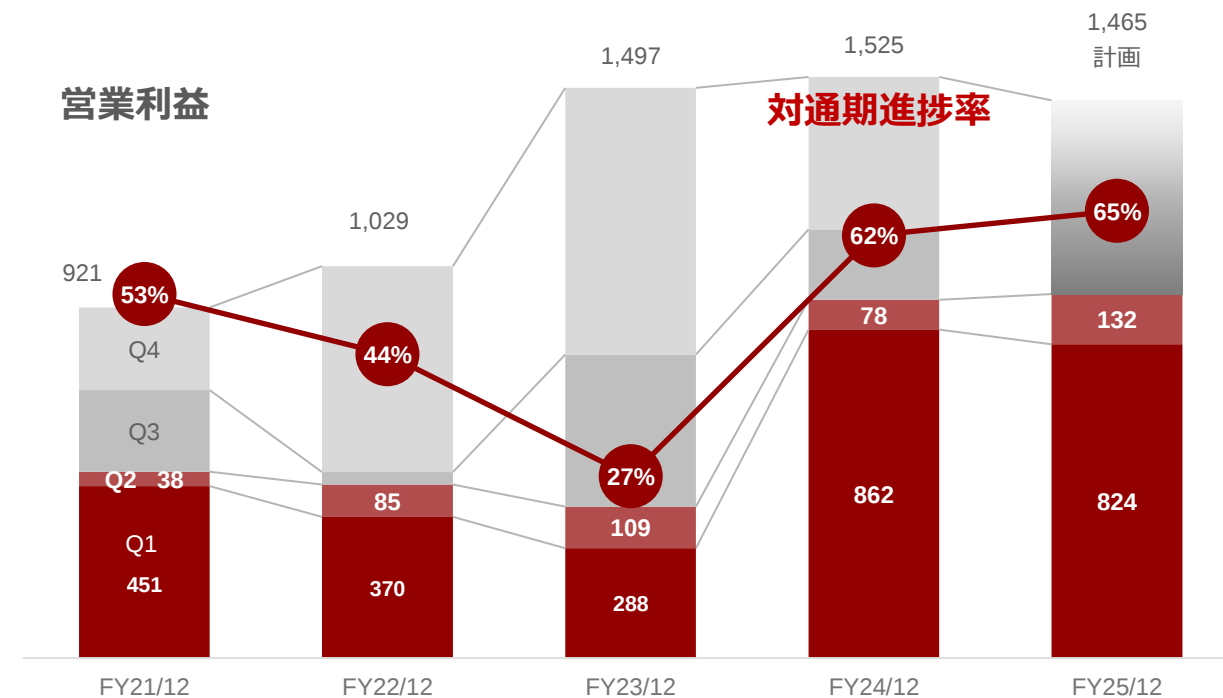
※H1FY2024の親会社株主に帰属する当期純利益には、賃上げ促進税制の適用に伴う法人税等の調整が含まれる

- 過去数年の上期における通期計画進捗率と比較すると、FY2025も順調に進行
- 当年度の業績パターンはQ1、Q4の売上が強い想定で、FY2022と同パターン
- 営業利益の進捗率は過去数年比で高水準だが、FY2025の利益計画値は保守的な想定としている

売上高の通期進捗率（百万円）

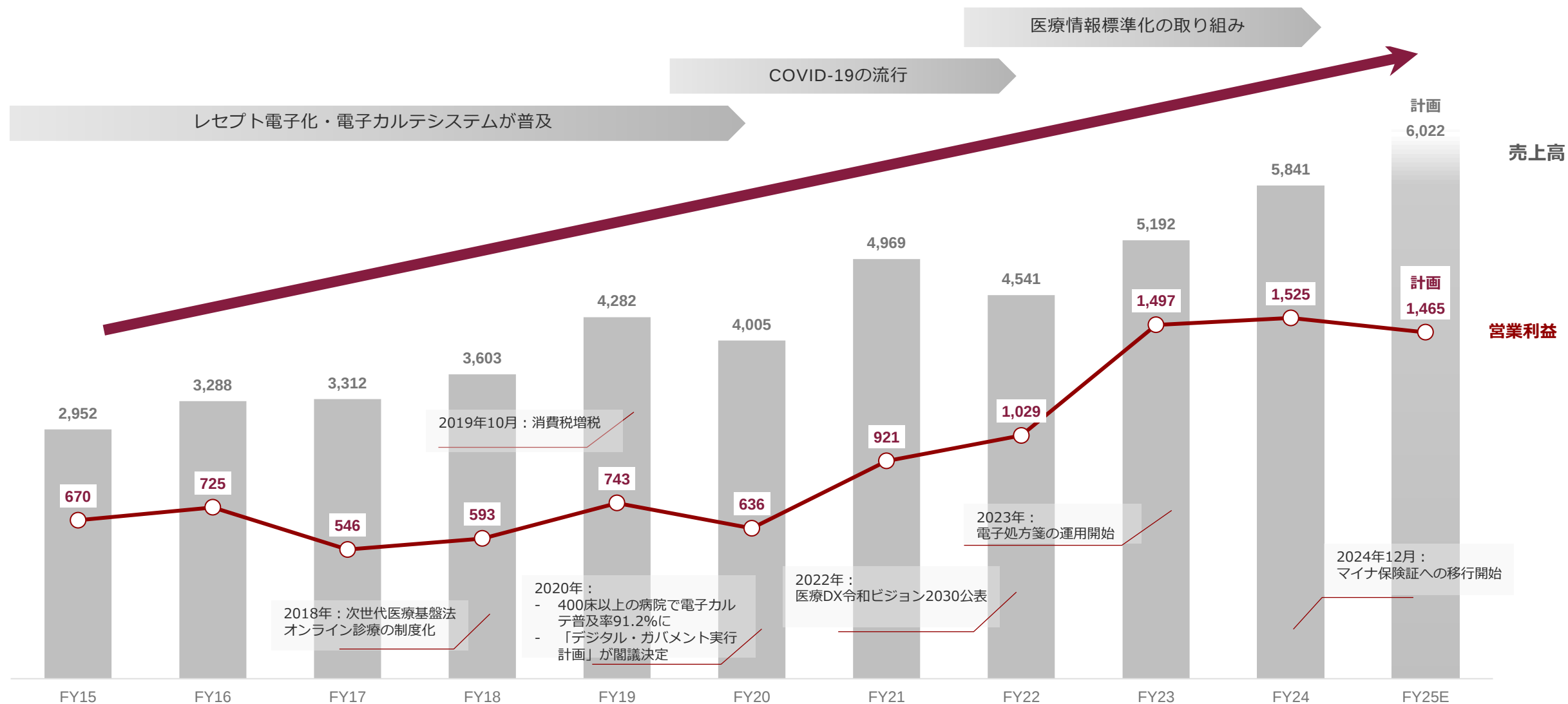


営業利益の通期進捗率（百万円）



売上高・営業利益の推移

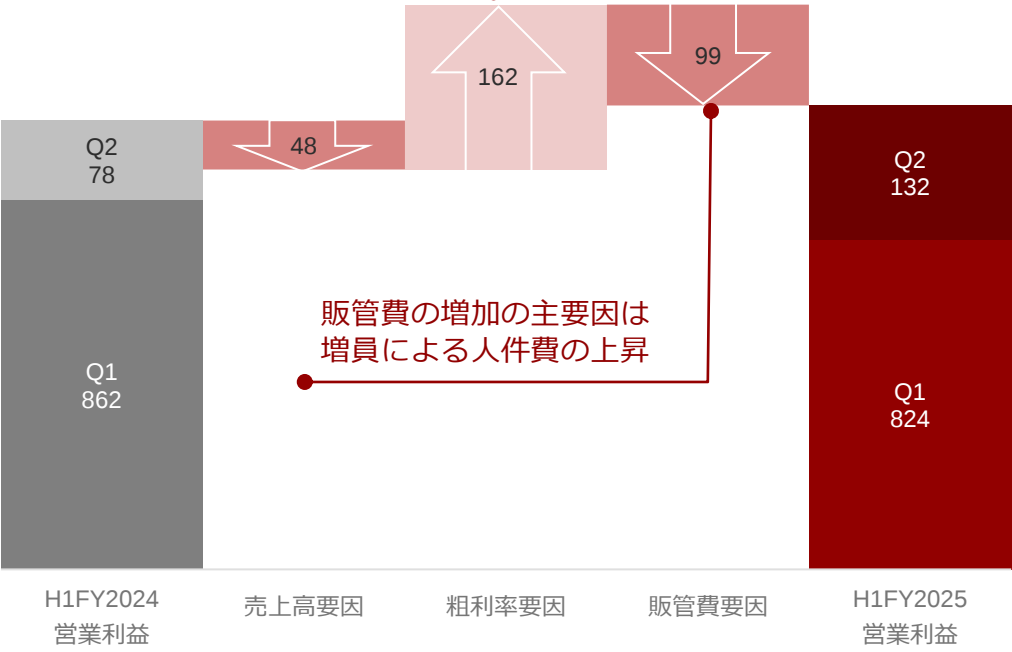
- 全体として右肩上がりの成長が持続
- 減収は2020年と2022年。2020年は消費税増税前の駆け込み需要の反動、2022年はコロナ禍に伴う営業への影響がそれぞれ発生した
- 医療DXなど政策に大きな遅れは見られるものの、医療業界のトレンドに大きな変更はない
- 公共・自治体向け製品はコロナ禍以降、システムに操作性の高さを求めるケースが多く、UI（ユーザーインターフェース）を重視する当社製品が好評



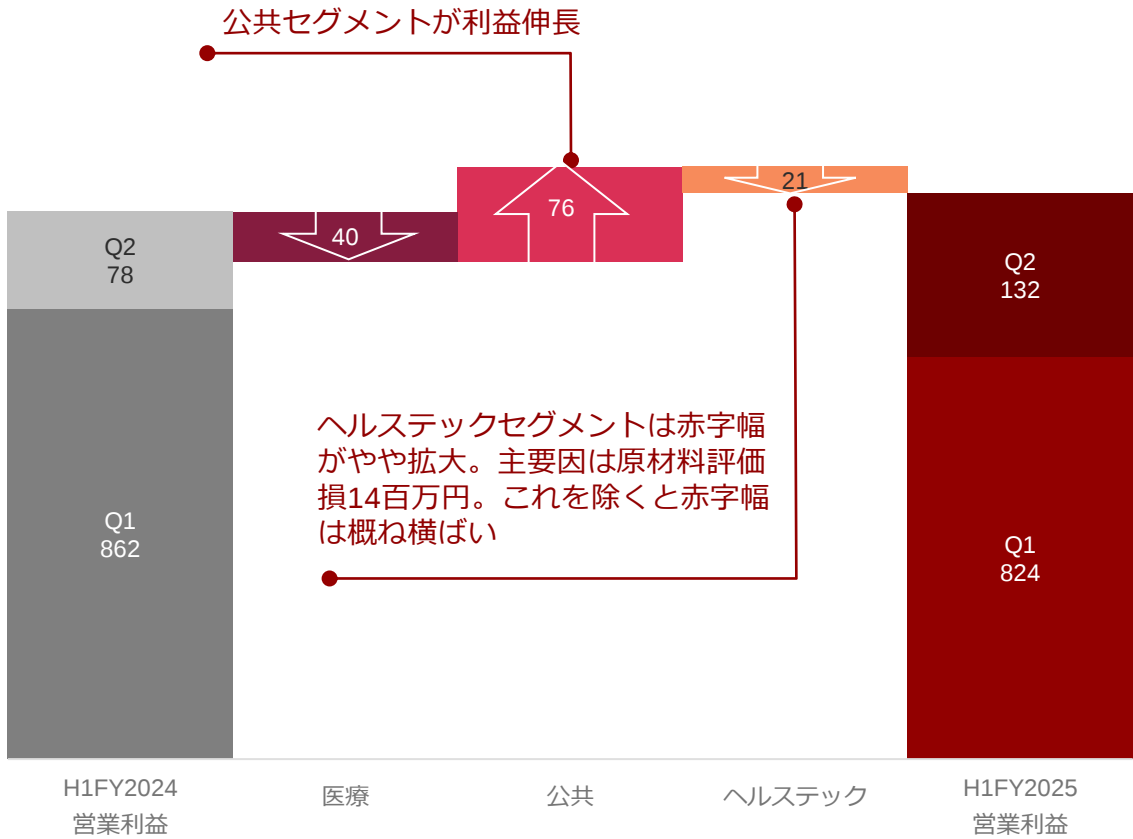
- 上期の営業利益は前年同期比で増加。大型の仕入がなかったことが主な要因で、売上総利益率は60.0%→65.2%へ改善
- 販管費中の広義の人件費（役員報酬、給与手当、雑給、法定福利費、福利厚生費）は75百万円増
- セグメント別では公共セグメントが増益となったが、医療とヘルステックは減益。ヘルステックの赤字拡大には原材料減損14百万円が含まれている

営業利益の増減益要因（百万円）

減収効果を売上総利益率の改善でカバー。
FY2024の大型案件で仕入が大幅増とな
っていたことが主な要因



営業利益のセグメント別増減要因（百万円）



H1FY2025 貸借対照表



- 自己株式を取得中だが、貸借対照表に大きな変化はなく財務の健全性は維持されている。自己資本比率は83.0%
- 社内管理の運用変更に伴う在庫保有数の減少により、商品及び製品・仕掛品が減少した
- 自己株式取得により、ROE、EPSの向上が期待できる
- 投資有価証券は大手銀行の劣後債。流動性が高いため、必要に応じて活用することが可能。現預金を含め、M&Aなどの成長投資機会があれば、機動的に対応する

貸借対照表（百万円）	FY2024	H1 FY2025	増減額
流動資産	3,582	3,772	190
現金及び預金	1,734	2,382	648
受取手形、売掛金、契約資産	1,550	1,124	△426
商品及び製品・仕掛品	190	132	△58
原材料及び貯蔵品	50	35	△15
その他	58	97	39
固定資産	3,102	3,110	8
有形固定資産	80	88	8
無形固定資産	311	311	0
うちソフトウェア	311	311	0
投資その他の資産	2,711	2,710	△1
うち投資有価証券	2,315	2,302	△14
資産合計	6,684	6,883	199
負債	1,076	1,162	86
流動負債合計	774	865	91
固定負債合計	303	297	△6
長短有利子負債	0	0	0
純資産	5,607	5,721	114
自己株式	△772	△1,133	△361
負債・純資産合計	6,684	6,883	199

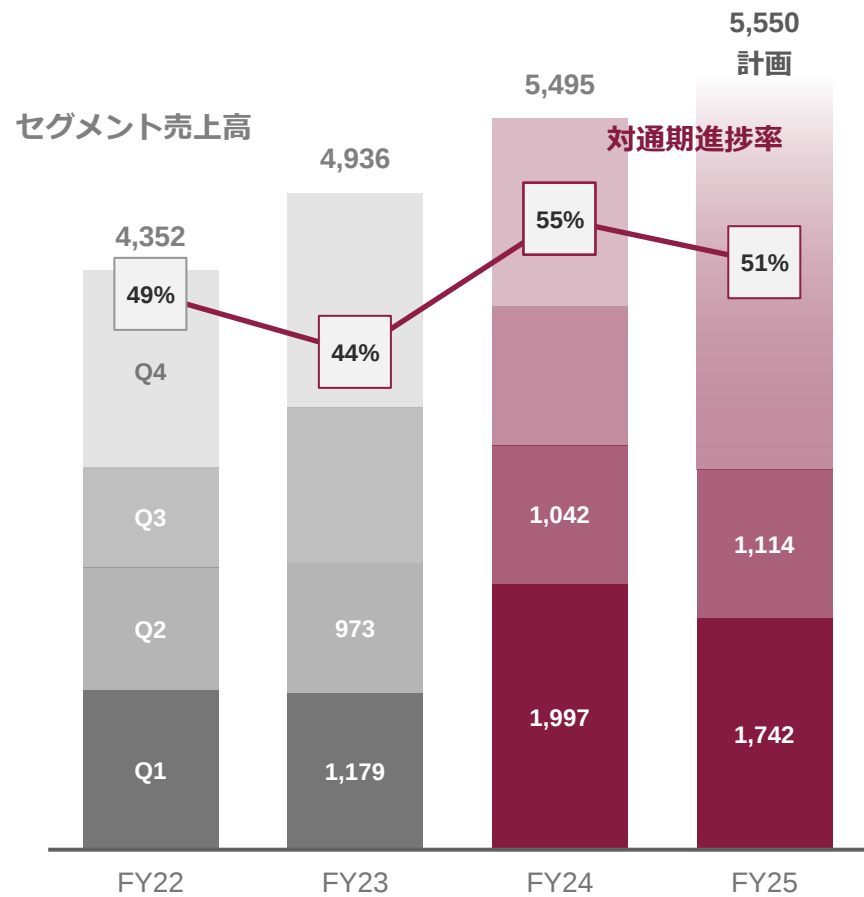
02

H1FY2025 セグメント別の状況

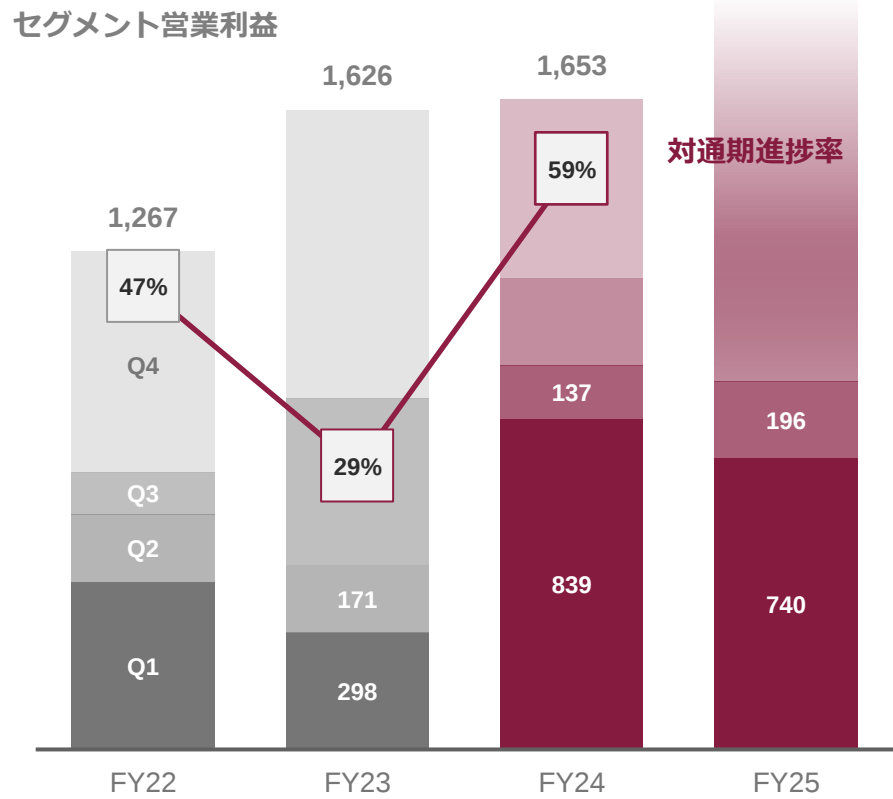
- 01 / H1FY2025 業績ハイライト
- 02 / H1FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画
- 04 / 参考資料

- 上期業績は、売上高YoY -6.0%、営業利益 -4.1%。減収減益となったが、前年同期が極めて高水準であったことによる。当年度下期業績は、上期と同等の積み上げを予想
- 電子トレーシングレポートサービス「AAde-Report」を始め、PiCIs製品は着実に件数を伸ばす。ただし月額利用のストック型ビジネスであるため当期業績への影響は緩やか
- AIを使った文章作成支援サービス「CocktailAI」のデモサイトを公開、多数の売り上げにつながる
- 電子処方箋で利用される「HPKIセカンド電子証明書」クラウドでの署名基盤利用料金の収納代行業務（医療情報システム開発センター(MEDIS)より受託）がスタートした

医療ビジネス売上高と通期進捗率（百万円）

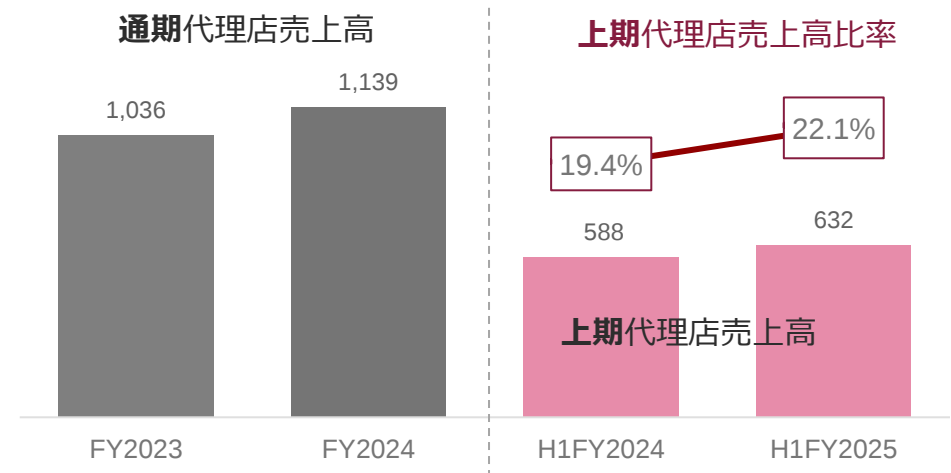


医療ビジネス営業利益と通期進捗率（百万円）

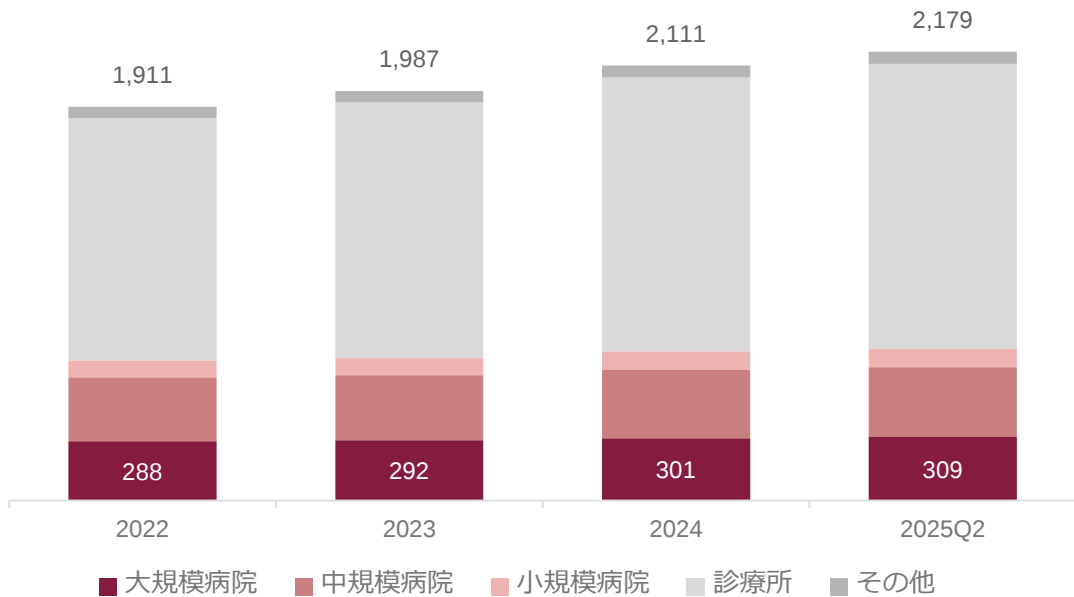


(注) FY2025はセグメント利益の予想を公表していないため、進捗率を記載していない

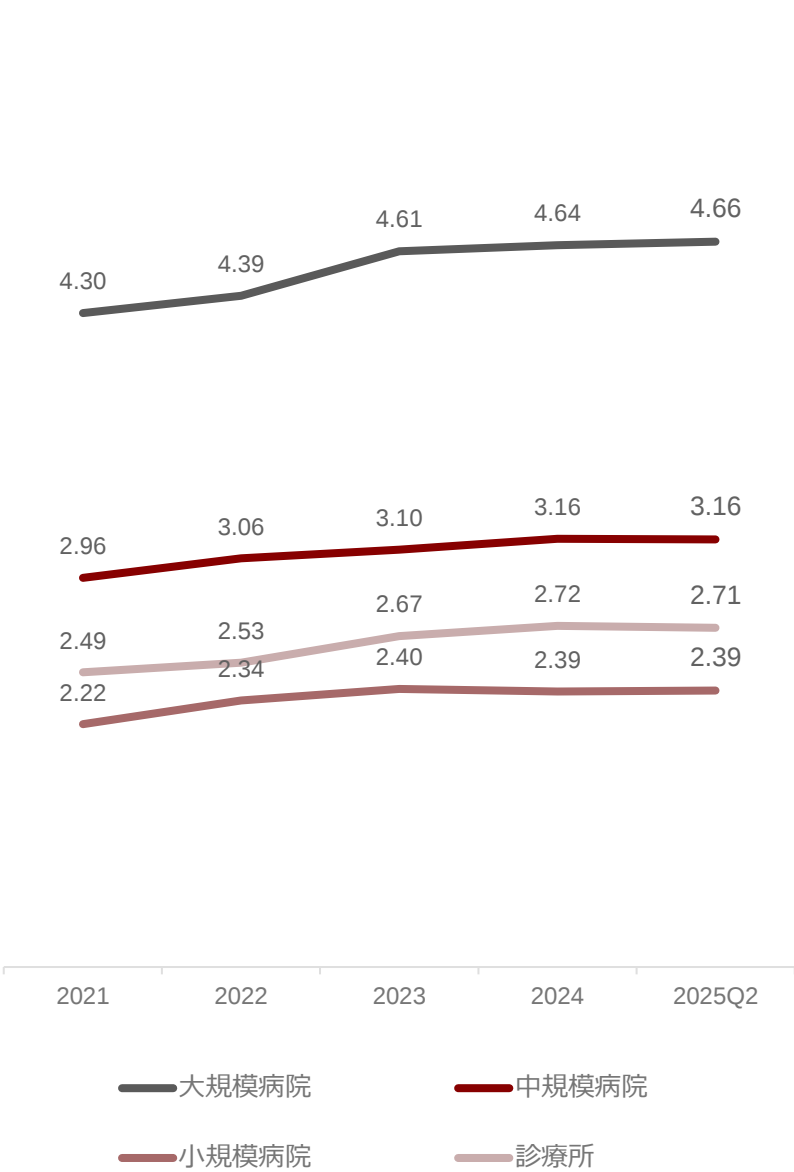
代理店売上高の推移（百万円）



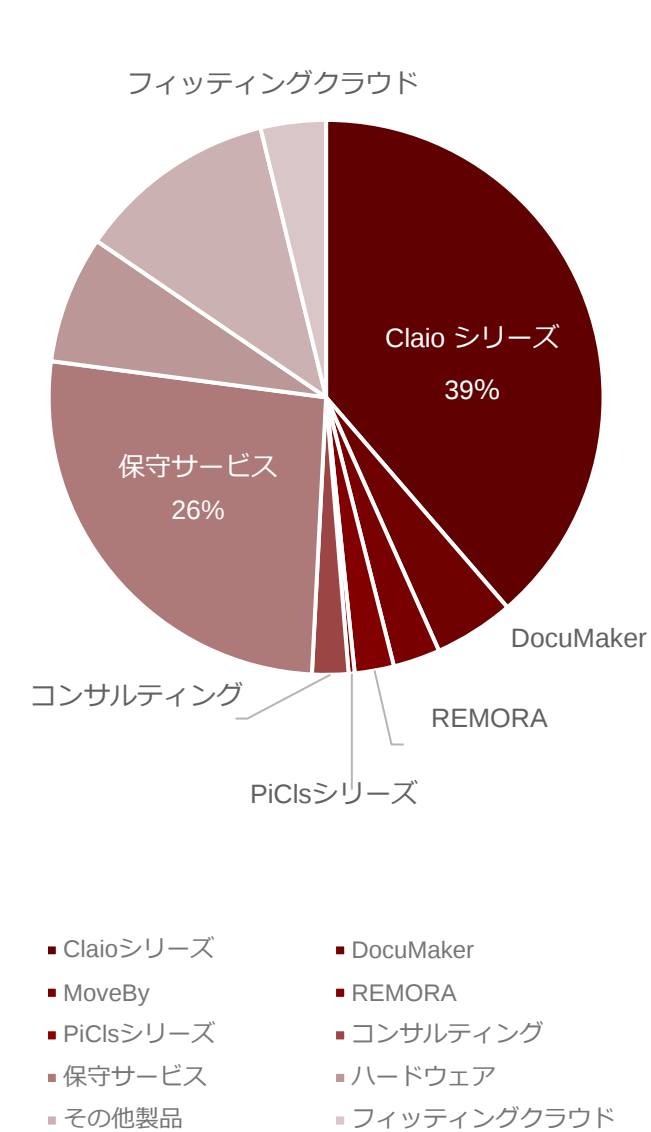
医療システムユーザー数の推移（施設数）



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（％）



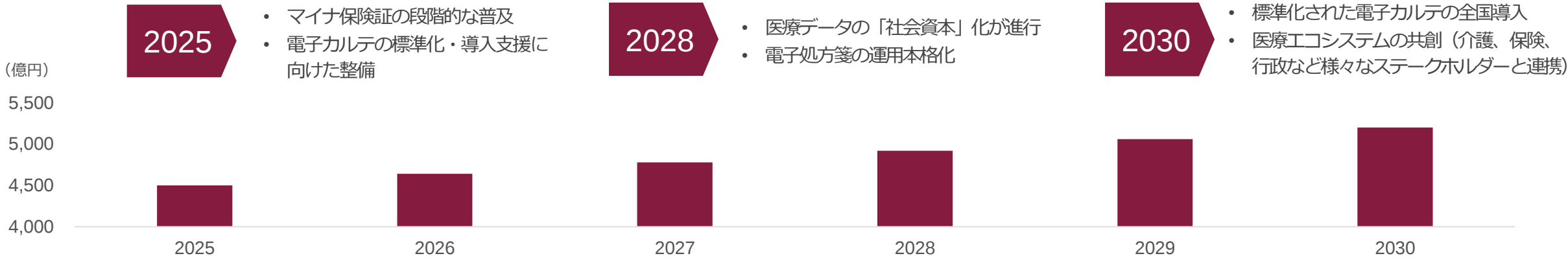
市場環境

- 厳しい経営環境に置かれている病院が多いが、当社製品は医療現場に不可欠なシステム
- 当社の顧客層は、好業績を維持する診療科を運営するクリニックや、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などの技術革新により上市された製品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

下期戦略

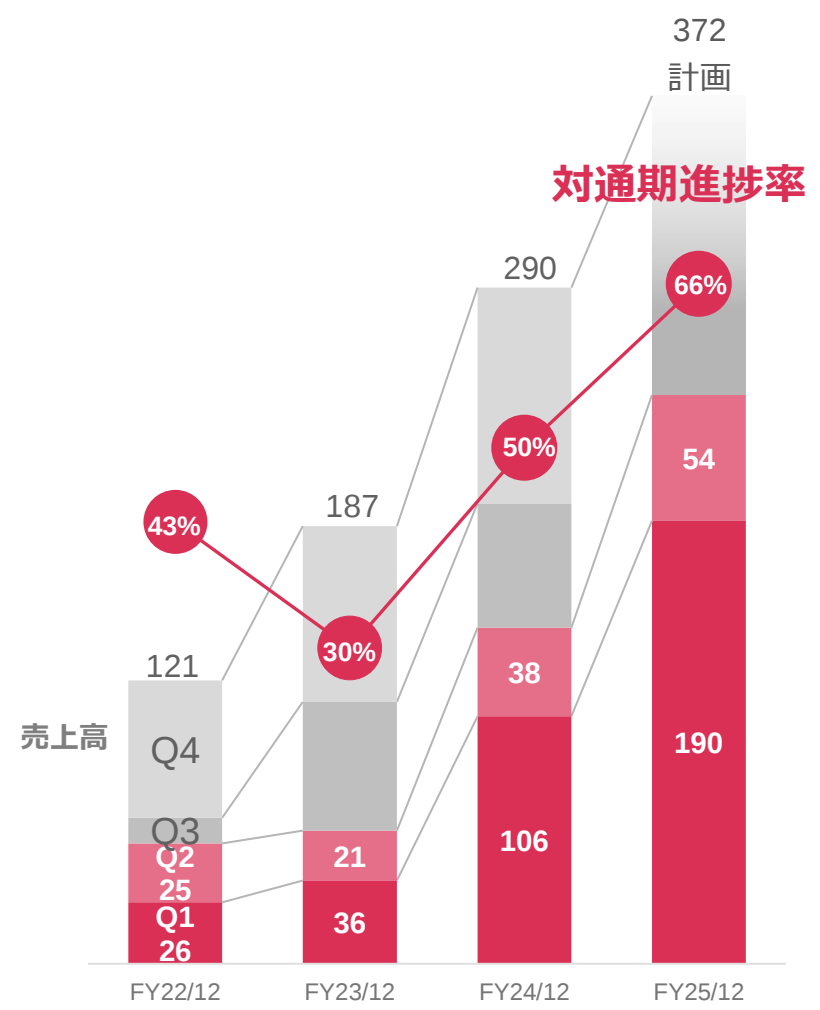
- **医療機関の経営改善**
 - ✓ 医療機関の収益を底上げしコスト削減に資する製品展開
 - ✓ CocktailAIやPiCIs製品などと並ぶ、業務支援サービスの開発
- **医療全体のネットワーク化を促進**
 - ✓ 医療DX推進など政策実行時の課題に即したソリューション提供（HPKI セカンド電子証明書(電子処方箋)、DocuMaker Cloudなど）
 - ✓ 医療データの利活用を推進するため2023年に改正された、次世代医療基盤法を見据えた事業体制の整備
- **主力製品の更なる拡販**
 - ✓ クラウド化、SaaS化、AI利用拡大など変化する市場環境に対応するビジネスモデルのサービス強化（クロスセル、ターゲット拡大）
 - ✓ メディセオと連携し、販路開拓

医療DX市場の成長見通し

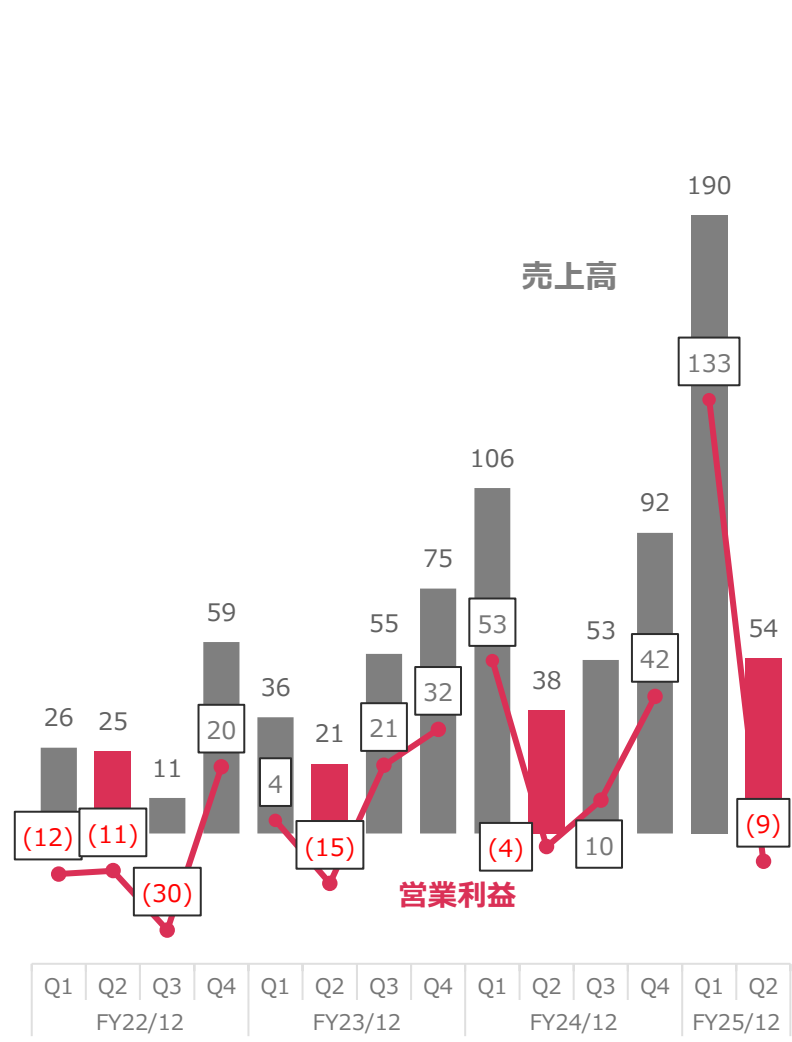


- 上期業績は売上高YoY + 69.3%、営業利益 YoY + 154.5%と非常に順調。主力製品であるSaaS型ソリューション「DocuMaker Office」は自治体14件、医療機関 2 件へ新規導入され、自治体向け累計53件、医療機関向け累計13件となった
- 販売代理店との契約締結により、これまでリーチが難しかった地域の市町村や小規模な公的団体への販売体制を強化
- Q1に岡山県庁で稼働し、月額利用料が順調に積みあがった。直販商流においては引き続き、職員数が多い大規模自治体案件獲得を目指す

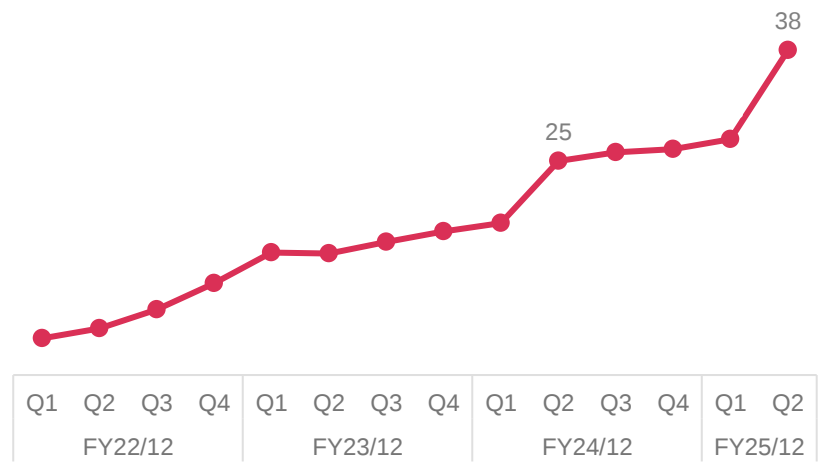
公共ビジネス売上高の進捗率（百万円）



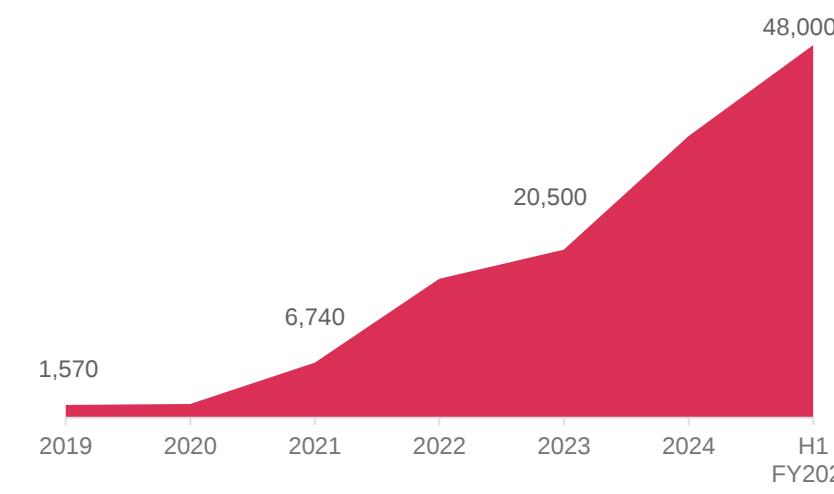
四半期別売上高、営業利益の推移（百万円）



売上高に占める月額利用料（百万円）



DocuMaker Office 総利用者数推移（人）



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

下期戦略

- 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
- 導入実績を活かした拡販を一層推進すべく、営業体制の増強
- リアル/WEB両面からのマーケティングを展開。更なる製品知名度の向上を図る

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



53施設
公共セクター

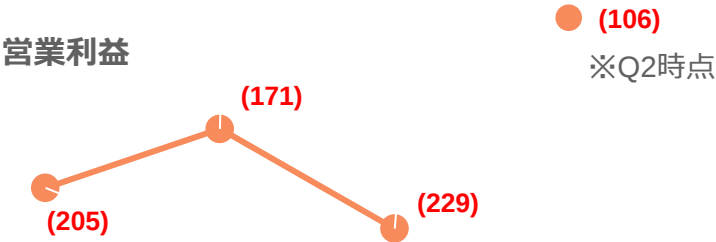
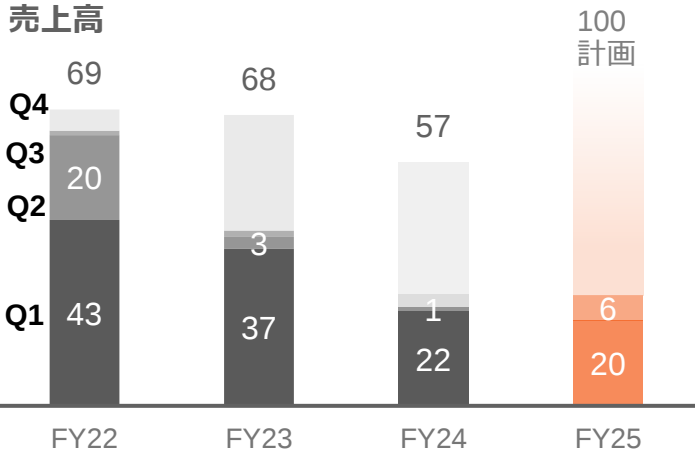


13施設
医療機関事務部門

導入先一例	ユーザーアカウント数
愛媛県庁	約 5,000名
岡山県庁	約 6,000名
国立研究開発法人 K	約 4,500名
那須塩原市	約 800名
M市	約 4,000名
国立研究開発法人理化学研究所	約 2,000名

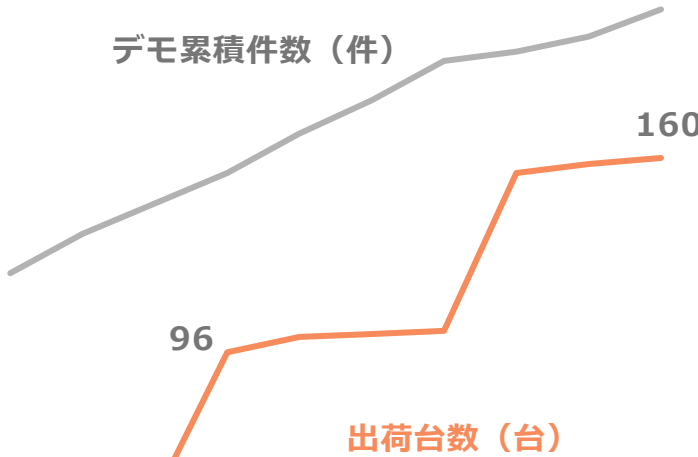
- 上期業績は売上高YoY+12.0%の26百万円。営業損失額は106百万（前年同期は営業損失84百万円）
- GAP販売台数は5台。比較的単価の高い製品出荷数が増えたことで増収。原材料評価損（14百万円）の計上により減益となるが、同影響を除けば、前年同期比では概ね横ばい
- Q3に海外向け出荷が控えており、受注残高はYoY14.0倍
- 国内では健診施設向け「GAP-screener」の需要増
- GAP新機能の開発、MCI(軽度認知障害)関連研究も極めて順調

ヘルステックビジネス売上高と営業利益（百万円）



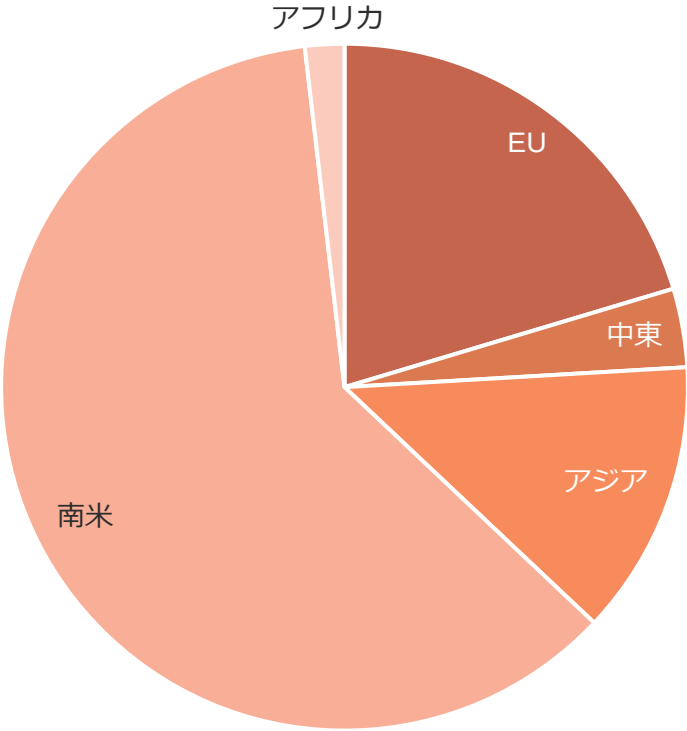
※FY2022は、当時子会社だったEMCHealthcareの売上/利益を含む

製品総出荷台数と、国内デモ累積件数の推移



Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
FY2023				FY2024				FY2025	

（海外）地域別出荷台数割合



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型)を採る検査機器が増加
- ・ 世界で唯一、アイトラッキング方式を実装した当社製品「GAP」は、診療データの蓄積・分析においても高いアドバンテージを有する

下期戦略

- ・ 国内外ディーラー候補の追加・選定
- ・ 海外販売地域の拡大
- ・ GAP本体の機能強化（白内障検査への対応：コントラスト感度計測）
- ・ HMDを活用した他の医療機器への応用展開および研究開発（例：MCI）
- ・ 7月よりキャノンメドテックサプライ株式会社と「GAP-screener」の販売契約を締結。健診施設向けに更なる拡販を図る

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^{*1}

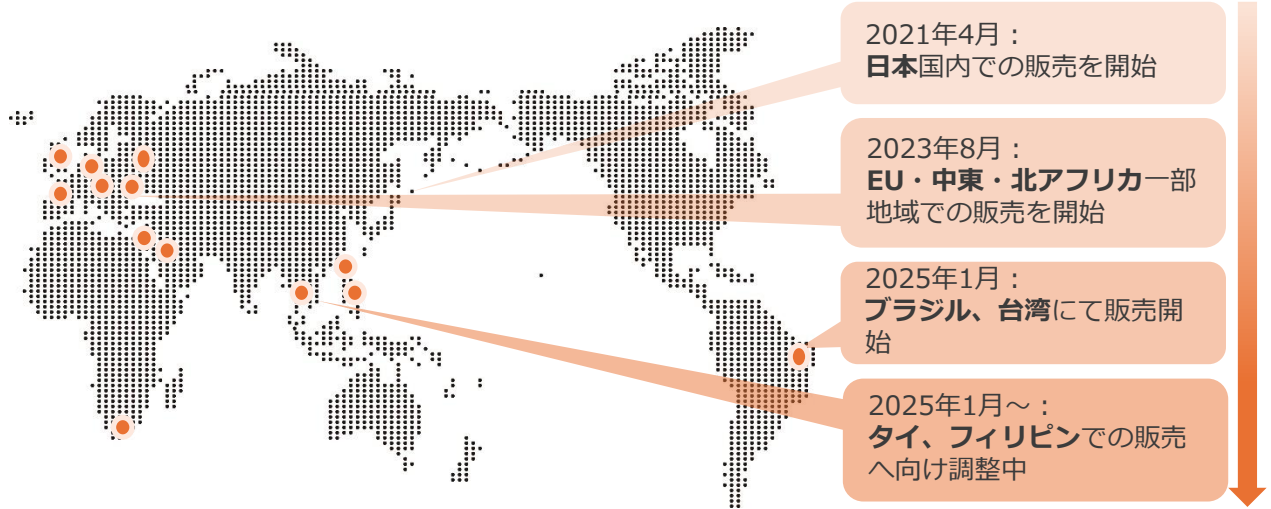
眼科病院



約8,200件^{*1}

眼科クリニック

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」

FY2025 業績計画

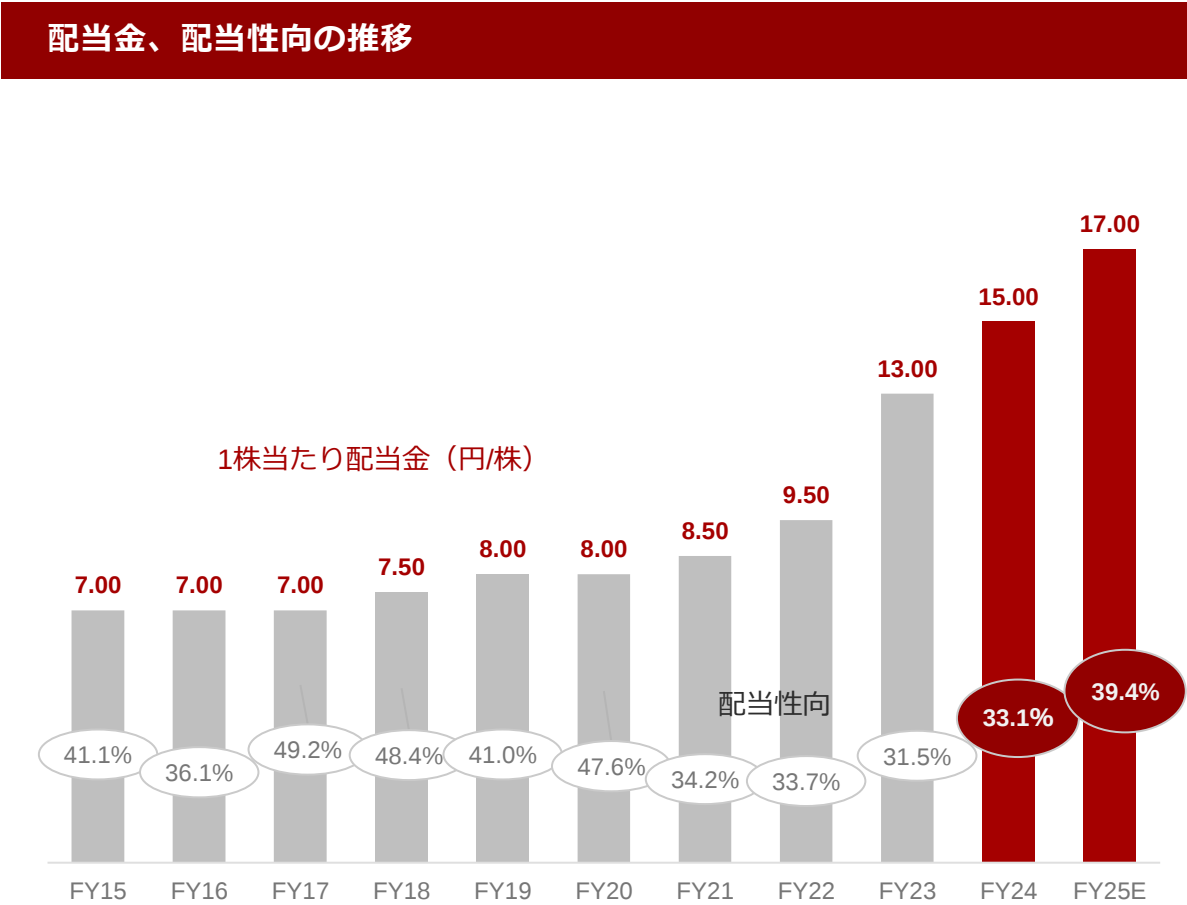
- 01 / H1FY2025 業績ハイライト
- 02 / H1FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画
- 04 / 参考資料

- ・ 期初に公表した業績計画に変更はない。中間配当は+1.0円の8.0円
- ・ 当年度の四半期売上高は、Q1とQ4が強い（パターンB：27頁参照）との見方にも変化なし
- ・ 計画は保守的に想定。各セグメントの新規ビジネスにかかる業績は計画に織り込んでいない

(百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	前期比(増減率)
売上高	5,841	6,022	3.1%
医療ビジネス	5,495	5,550	1.0%
公共ビジネス	290	372	28.5%
ヘルステックビジネス	57	100	75.8%
営業利益	1,525	1,465	△4.0%
経常利益	1,544	1,515	△1.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,162	1,108	△4.7%
一株当たり当期純利益	45.30円	43.18円	-
一株当たり配当(年間)	15.00円	17.00円	+2.00円
中間配当	7.00円	8.00円	+1.00円
期末配当	8.00円	9.00円	+1.00円
配当性向	33.1%	39.4%	+6.3%

- 株主還元と資本効率の向上に鑑み、自己株式取得10億円または発行済株式数の5.19%の取得を実行中
- 7月31日時点において650,900株、468百万円を取得。取得期間は2025年12月7日まで
- FY2025 予想配当性向は約40%

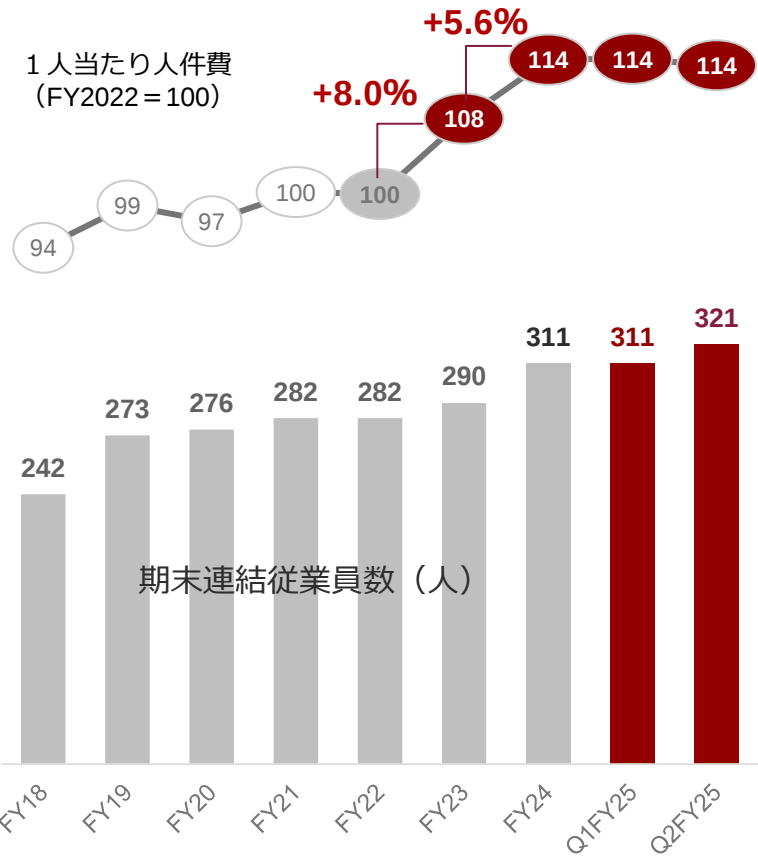
自己株式取得の内容	
取得する株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数	1,333,300株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合： 5.19% ）
株式の取得価格の総額	10億円（上限）
取得する期間	2025 年 3 月14日～2025年12月 7 日まで
取得の方法	東京証券取引所における市場買付
自己株式取得の状況	
取得した株式の総数	650,900株
取得価額の総額	467,511,700円
取得期間	2025 年 3 月14日～2025年 7 月31日まで



人材不足は解消－人的資本投資・業務最適化の計画と実行

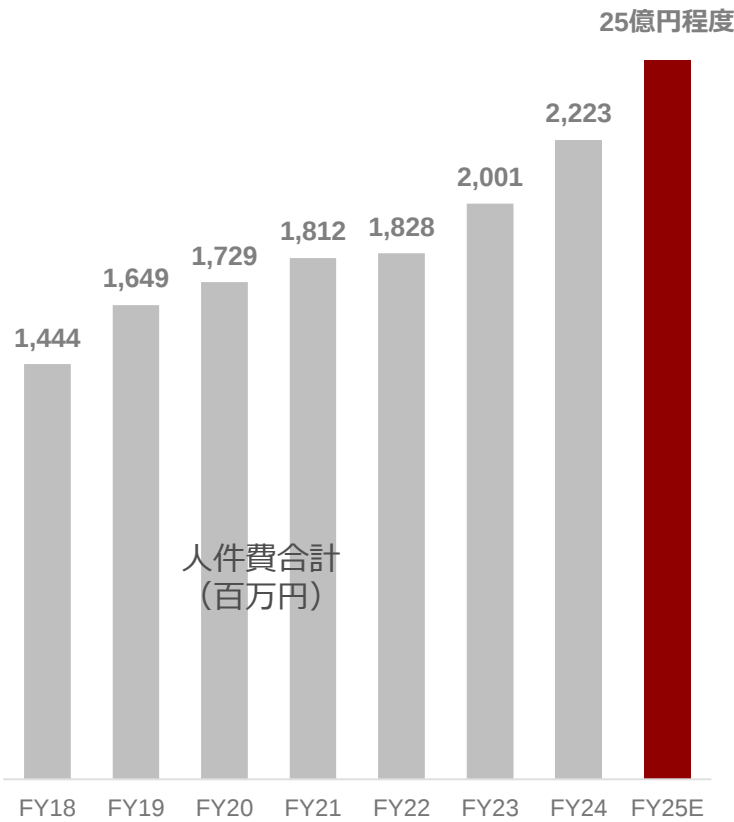
- 採用活動は今期計画数(+15名)目前。6月30日時点の連結正社員数は321名となった
- 積極的な採用活動に加え、戦略分野への重点的な異動により、足元の人材不足は解消傾向
- 生成AIの積極的な活用で生産性を向上し、属人化を防ぐなど補強策を講じる
- 医療システムのクラウド化が加速。オンサイトの業務から、専門知識とデータを活かす知識集約型のサービスモデルへシフト

連結従業員数及び1人当たり人件費の推移

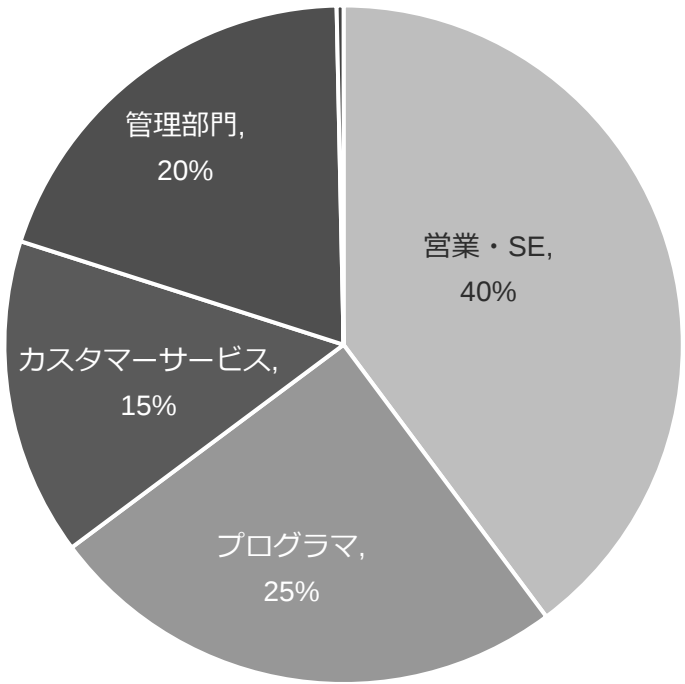


- 正社員の人員数を記載。取締役・派遣・パート・アルバイト等を除く
- FY25の一人当たり人件費は四半期人件費を単純に4倍したもの

総人件費の推移



従業員構成比 2025年6月末現在



医療DX令和ビジョン2030

厚生労働省が主導する医療DX推進計画。「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、診療報酬改定DXの3つを柱に、国を挙げて医療のデジタル化を加速させる取り組みを指す

Step1 : オンライン資格確認システム

Step2 : 電子処方箋の導入

Step3 : 電子カルテ情報共有サービス

「指標」資格確認システム運用率：92%（2025年6月時点）

「指標」電子処方箋の導入率：33%（2025年6月時点）

「指標」全国のモデル事業で2025年度中に運用開始予定

背景

- 医療システム市場の医療文書作成製品の大半は大規模病院向け
- 特にクリニック・小規模病院において、電カルを含む電子化の進みが遅い
- 持続可能な医療の提供にむけて、医療情報の電子化は急務とされる

DocuMaker Cloudが果たす役割

- 無料プラン提供により、クリニック・小規模病院の電子化を促進
- 情報提供基盤の迅速な整備を目指す
- 医療DX施策のうち、電子カルテ情報共有サービスで実現すべきとされる一文書（診療情報提供書）の作成・管理

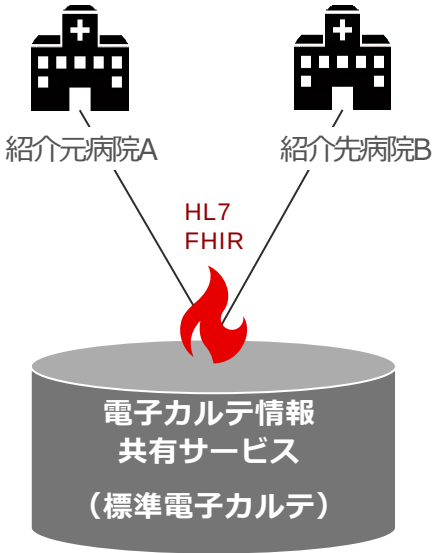
展望、未来

- 3文書6情報から電子カルテ情報共有サービスがスタート。その後、他の文書・情報へも利用拡大が想定される（指定難病、予防接種記録、感染症発生届etc..）
- 医療文書作成サービスとしてデファクトスタンダードを目指す
- 国策である情報の共有や利活用を推進させることで、創薬、治験等（ドラッグロス、ドラッグラグ）の課題解決へつなげる

👍 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



参考資料

- 01 / H1FY2025 業績ハイライト
- 02 / H1FY2025 セグメント別の状況
- 03 / FY2025 業績計画
- 04 / 参考資料

- 2025年12月期より、これまで開示してきた「単体業績計画」と、「中間期連結業績計画」を非開示とした
- 中間期連結業績計画は非開示とするが、2025年12月期売上高の四半期のイメージは**パターンB**となる見通し

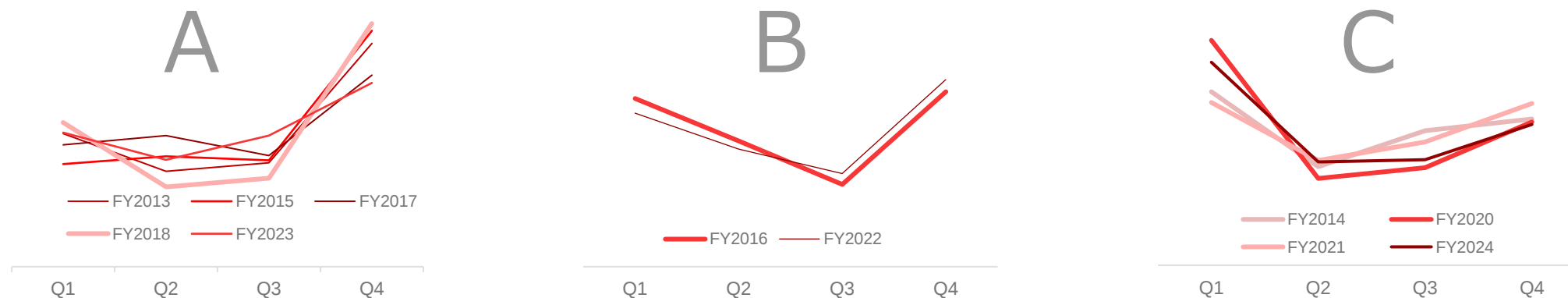
1 単体業績計画の非開示の理由

- 投資家に向けて投資情報を提供するとき、投資家は連結決算情報を重視すると考えられる
- 当社の連結子会社であるフィッティングクラウドの業績拡大に伴い、個別業績の重要性が相対的に低下すると予想される

*フィッティングクラウドでは「Weberi」「CocktailAI」などの新製品の開発販売が開始されると同時に、人員の充実なども実行された

2 中間期連結業績計画の非開示の理由

- 中間期連結業績計画を非公表とした理由は、年間トレンドとは異なる四半期業績を示すことになるミスリードの可能性を無くするためである
- 2024年Q3決算で報告したように当社の業績の牽引車である医療セグメントの売上高は、季節性を有している。しかしながら季節性は毎年同じではなく、顧客である病院の設備投資環境やシステム検収が重なる休日数などによって、出現パターンが異なる。したがって、四半期毎の前年同期比を比較すること、および、短期的な業績計画進捗率（Q1決算のH1計画に対する進捗など）は、業績トレンドの判断に間違った材料となる可能性がある
- 過去売上高の四半期ウエイトのパターンを見ると、**(A)** Q1～Q3が概ねフラットでQ4に増加する、**(B)** Q1とQ4に売上が拡大し、Q3がボトムとなる、**(C)** Q1に売上が拡大しQ2以降は徐々に増加する、の3つのパターンが観測された
- 現状の受注見込などを勘案すると、**2025年はパターンBに近い推移になる**と推測している



医系大学病院への導入率

約80%

医系大学病院(本院)81施設　うち導入数68施設



国内大規模病院への導入率

約40%

※参照：文部科学省 令和5年　大学病院の現状について
※参照：厚生労働省 令和5年医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況

（単位：施設）

医療システム　規模別	2025年 Q1	2025年 Q2	QoQ増加数
大規模病院（400床以上）	306	309	+3
中規模病院（100～399床）	335	338	+3
小規模病院（20～99床）	90	90	+0
診療所（20床未満）	1,350	1,383	+33
その他施設	57	59	+2
合計	2,138	2,179	+41

（単位：件）

公共システム　製品別	2025年 Q1	2025年 Q2	QoQ増加数
自治体向けパッケージ	53	53	+0
医療機関向けパッケージ	11	13	+2
合計	64	66	+2

「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：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、経過措置の延長で夏頃まで延長となる（2025年6月時点での導入率＝約30%）
- 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：**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へ（2024年12月で新規発行停止）
- 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

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

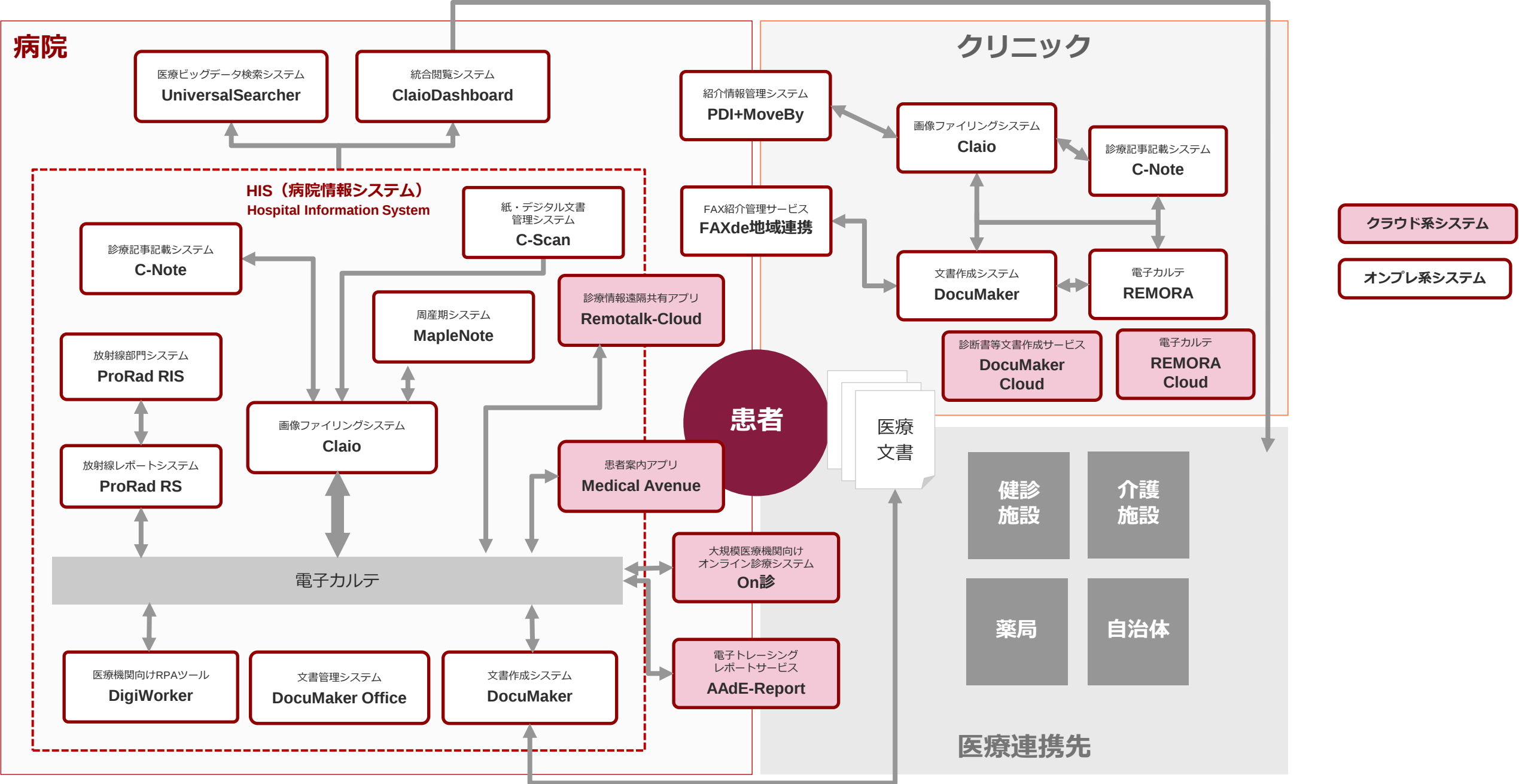
医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 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*

*NIKKEI COMPASS 2023年10月3日より抜粋





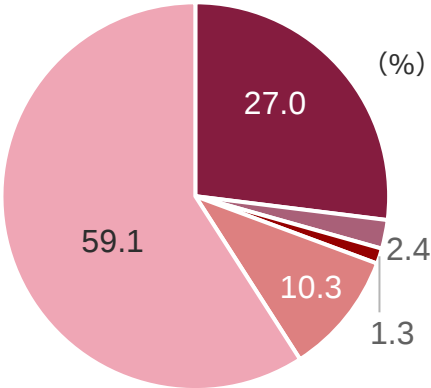
株式発行数と株主数

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）	4,848

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	7,178,100	12	27.0
証券会社	637,911	27	2.4
その他の国内法人	341,464	34	1.3
外国法人等	2,731,909	84	10.3
個人・その他（自己株式含む）	15,719,416	4,691	59.1
合計	26,608,800	4,848	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）

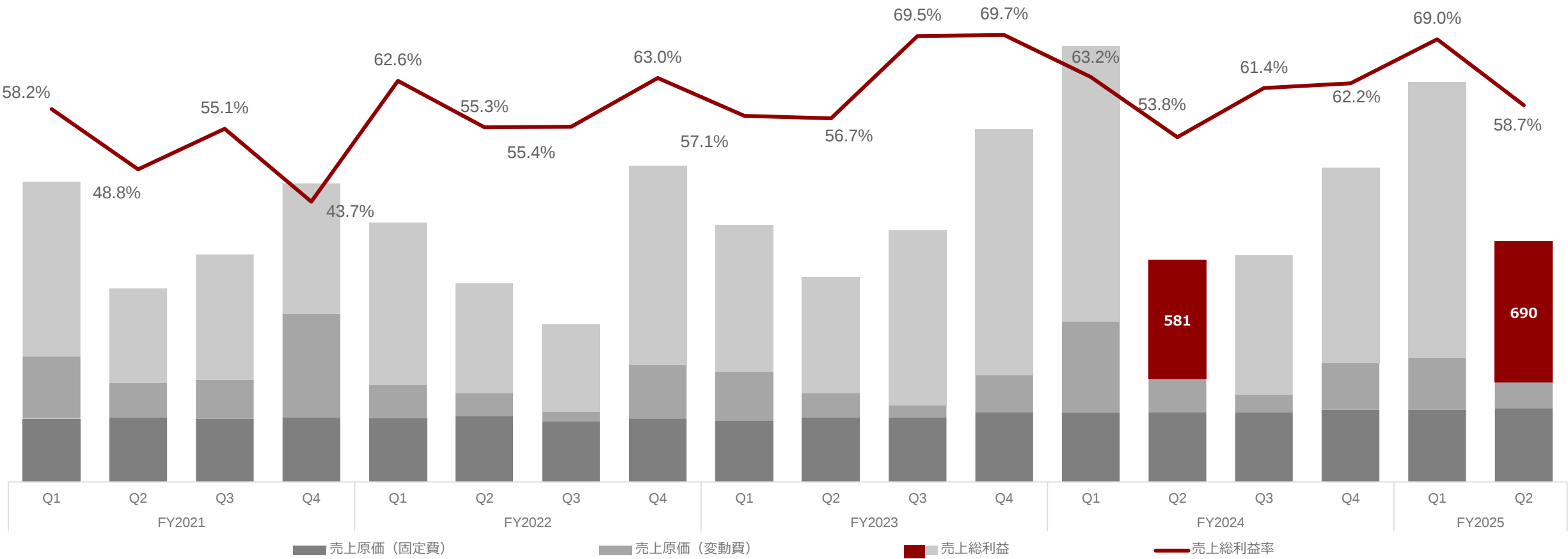


大株主の状況

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
相原 輝夫	7,707,600	30.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,738,100	10.8
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700068	1,440,000	5.7
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700067	1,440,000	5.7
株式会社愛媛銀行	967,200	3.8
CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT （常任代理人 香港上海銀行東京支店）	876,200	3.5
竹村 敬司	868,500	3.4
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）	797,000	3.2
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	349,800	1.4
SCBHK AC LIECHTENS TEINISCHE LANDESBANK AG （常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行）	275,000	1.1

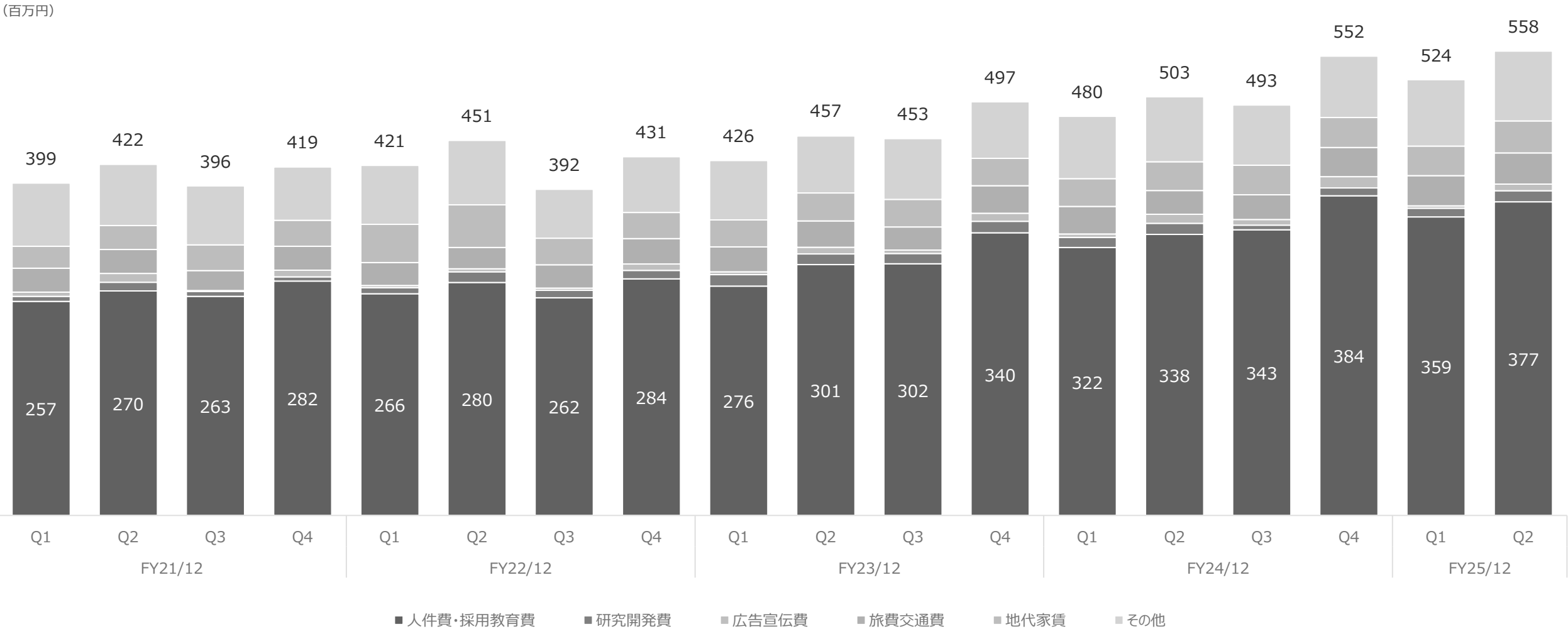
四半期売上総利益率と売上原価（固定/変動費）の推移

(百万円)

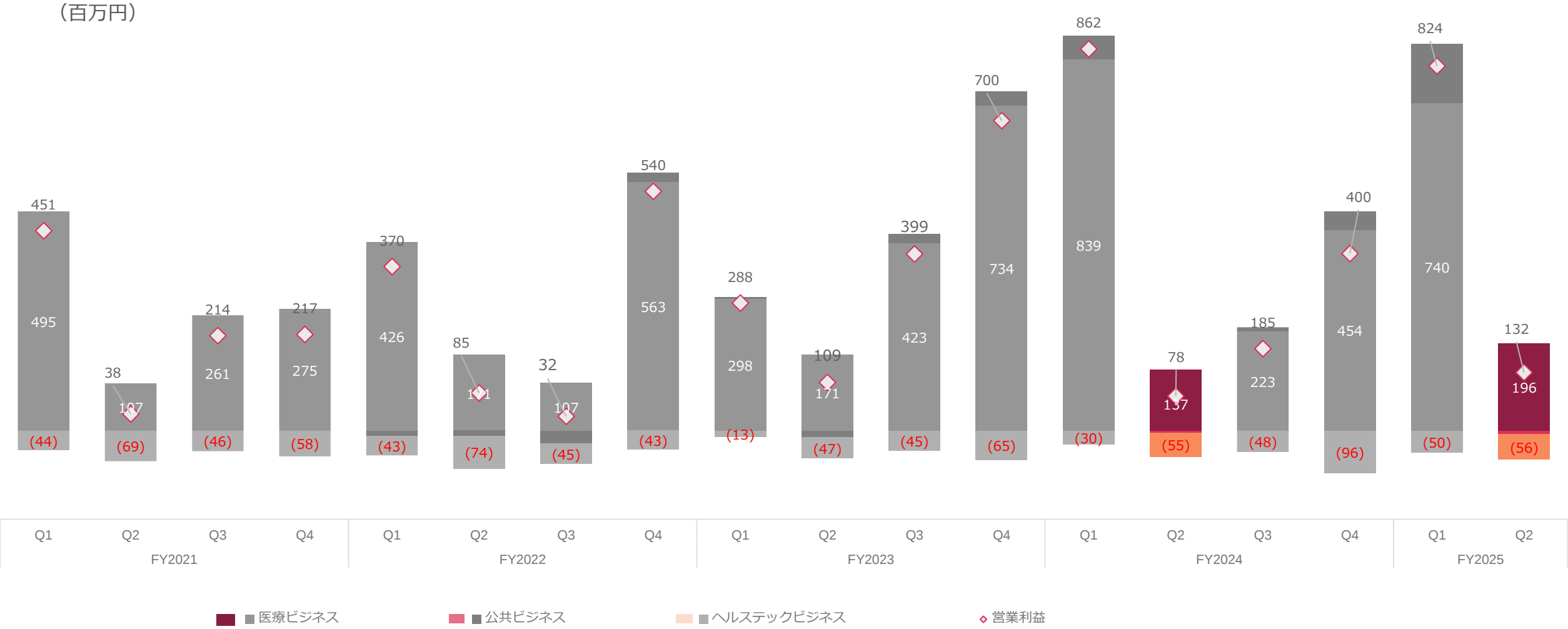


- 売上総利益率が改善し、粗利時点ではYoY18.6%増加
- 固定費は人件費が主、変動費は大型案件の仕入額により大きく変動する

※ 22/12月期より収益認識に関する会計基準を適用

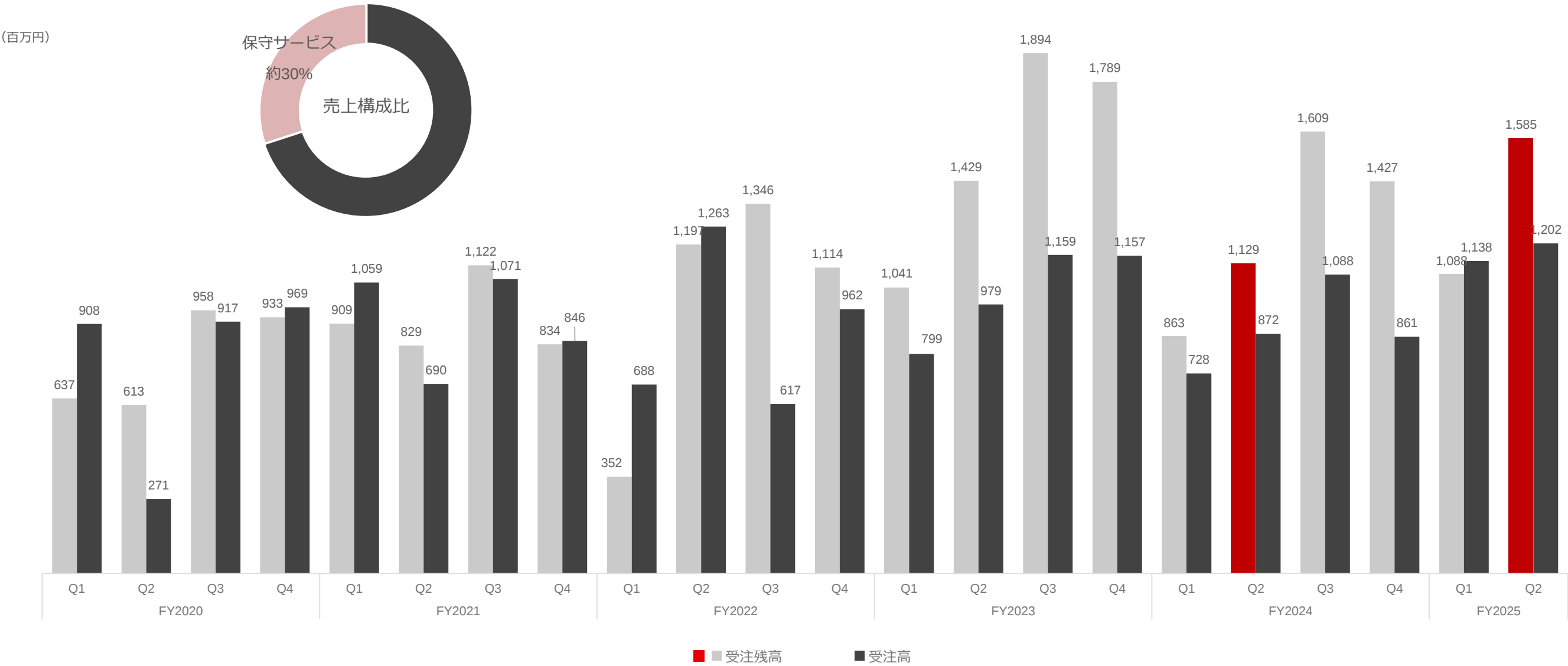


- 採用教育の強化に伴い、人件費や採用費用が増加だが、計画線で推移
- Q2の人件費・採用教育費はYoYで11.5%増加
- H1FY2025の従業員数(連結、正社員)は、321人

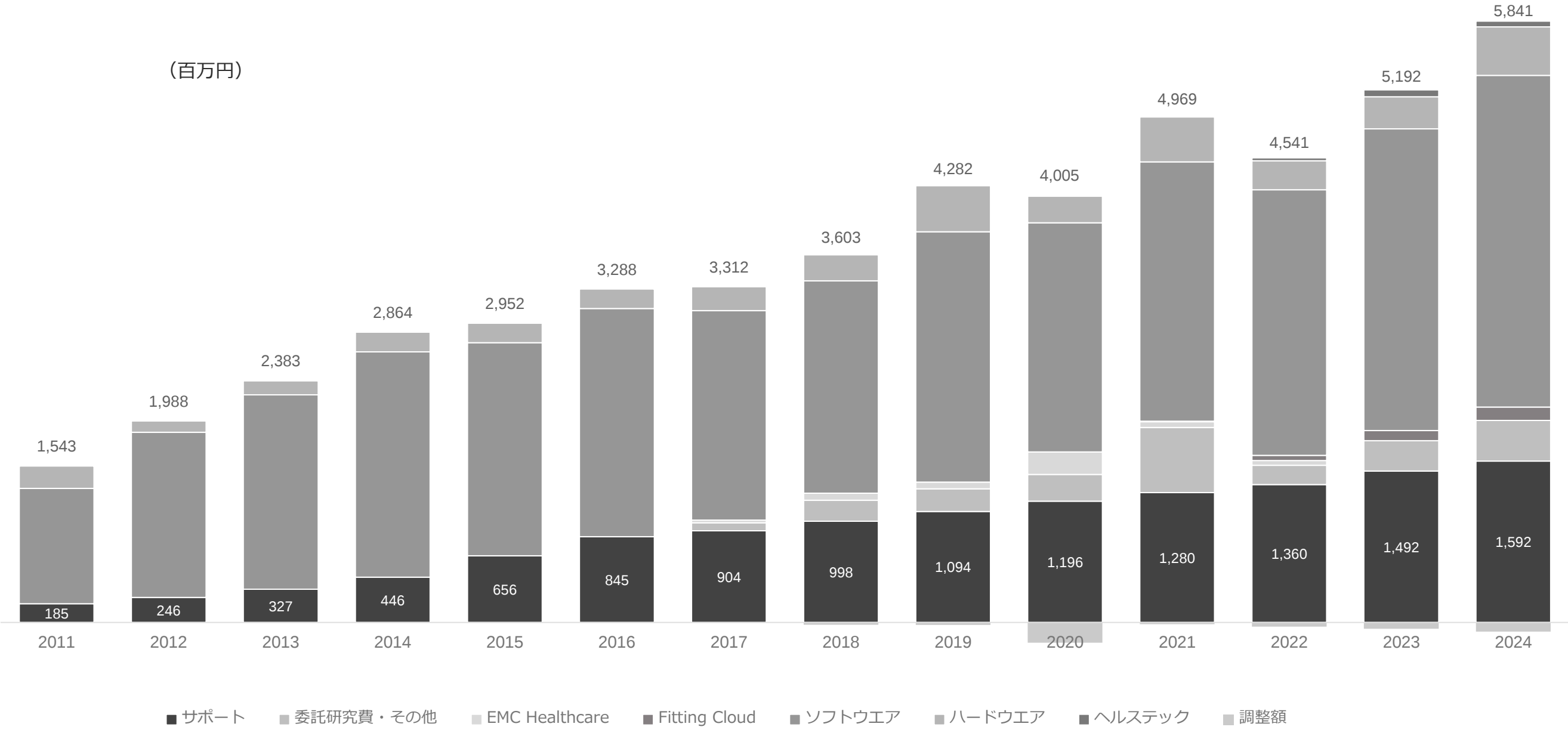


※ 22/12月期より収益認識に関する会計基準を適用
※ 23/12月期よりセグメント変更。22/12月期にセグメントを遡及して修正。公共ビジネスは21/12月期以前は医療ビジネスに包含。数値は未監査

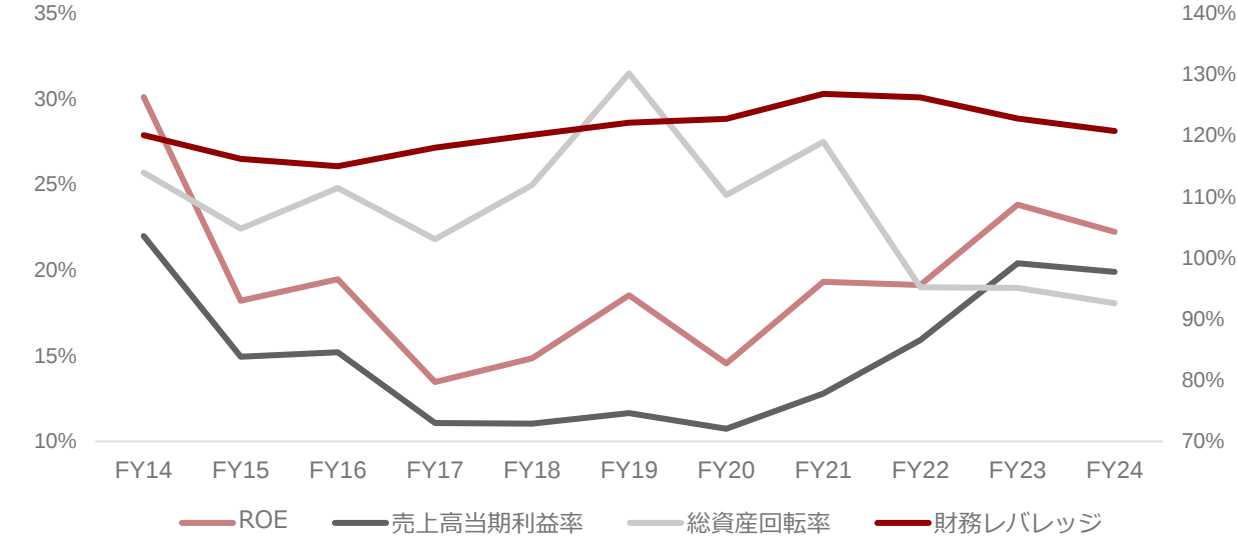
(百万円)



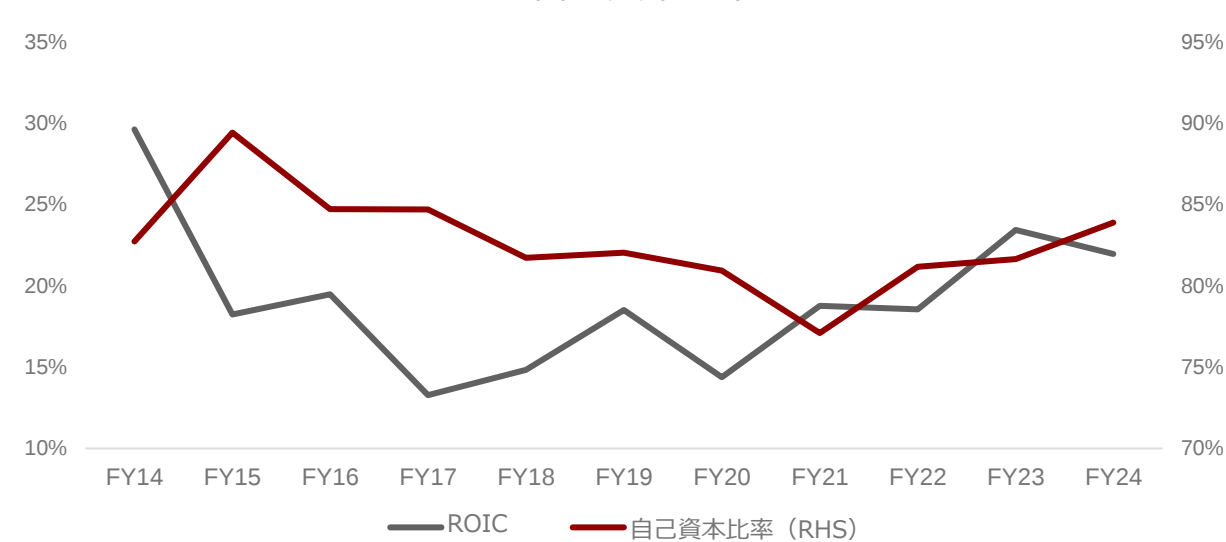
- 受注残は1,585百万円となり、第2四半期としては過去最高を大きく更新
- セグメント別では特にヘルステックビジネスが好調、受注残はYoY14倍



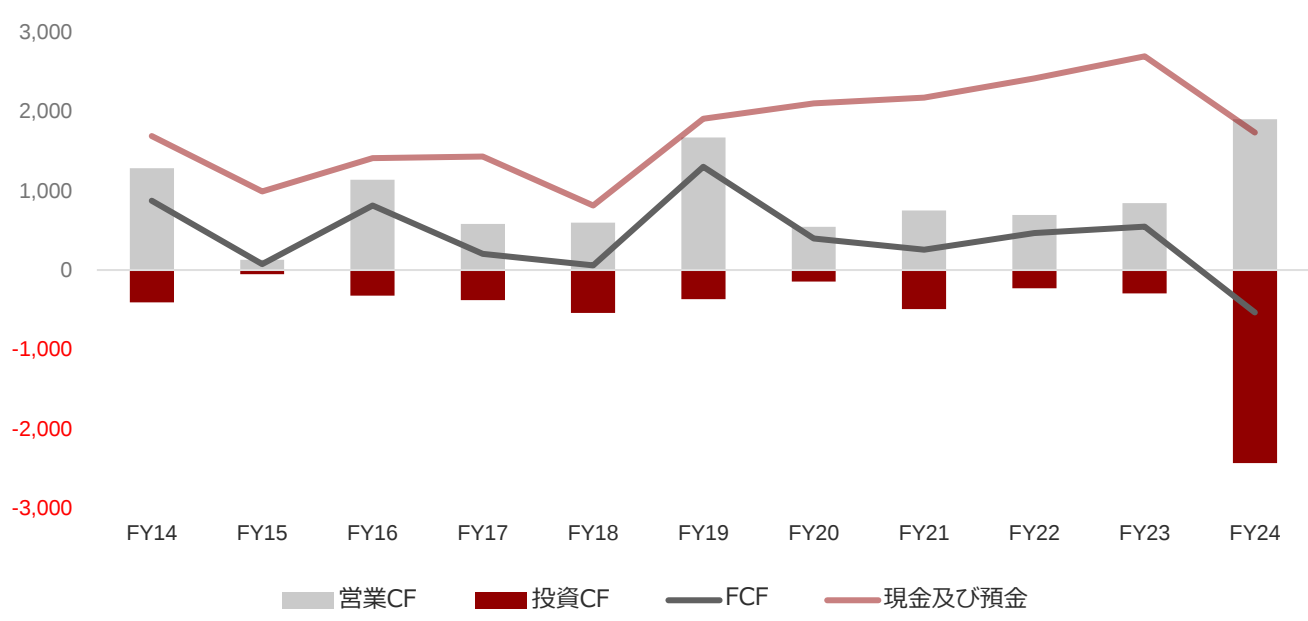
ROEと要素分解



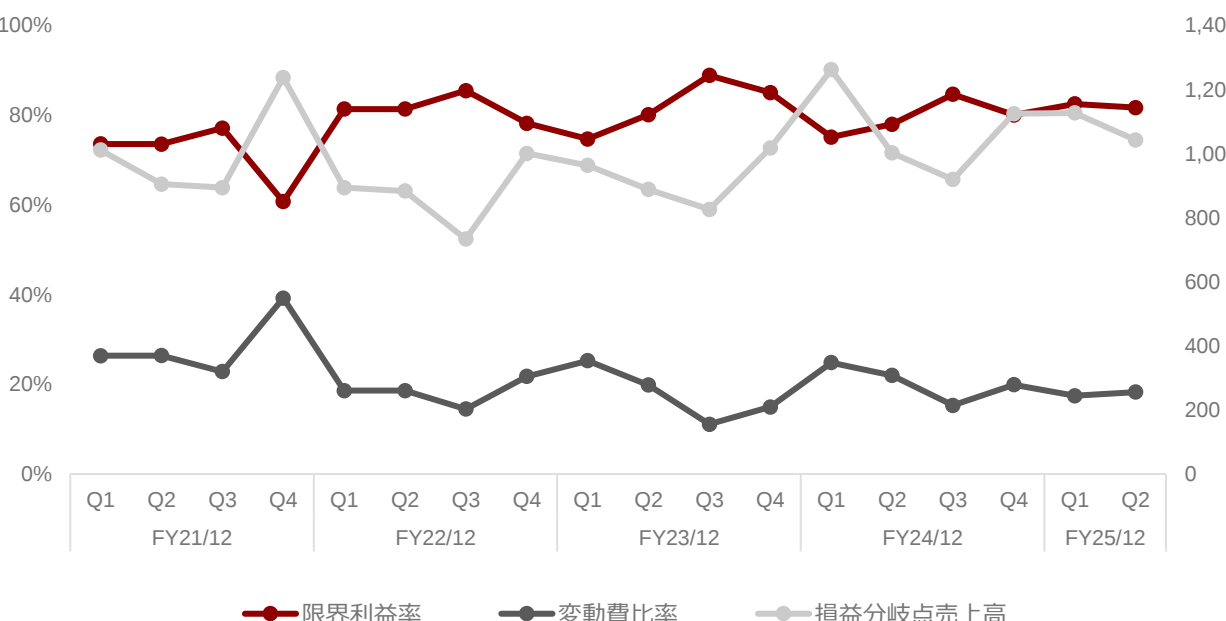
ROIC と 自己資本比率



フリーキャッシュフローの推移

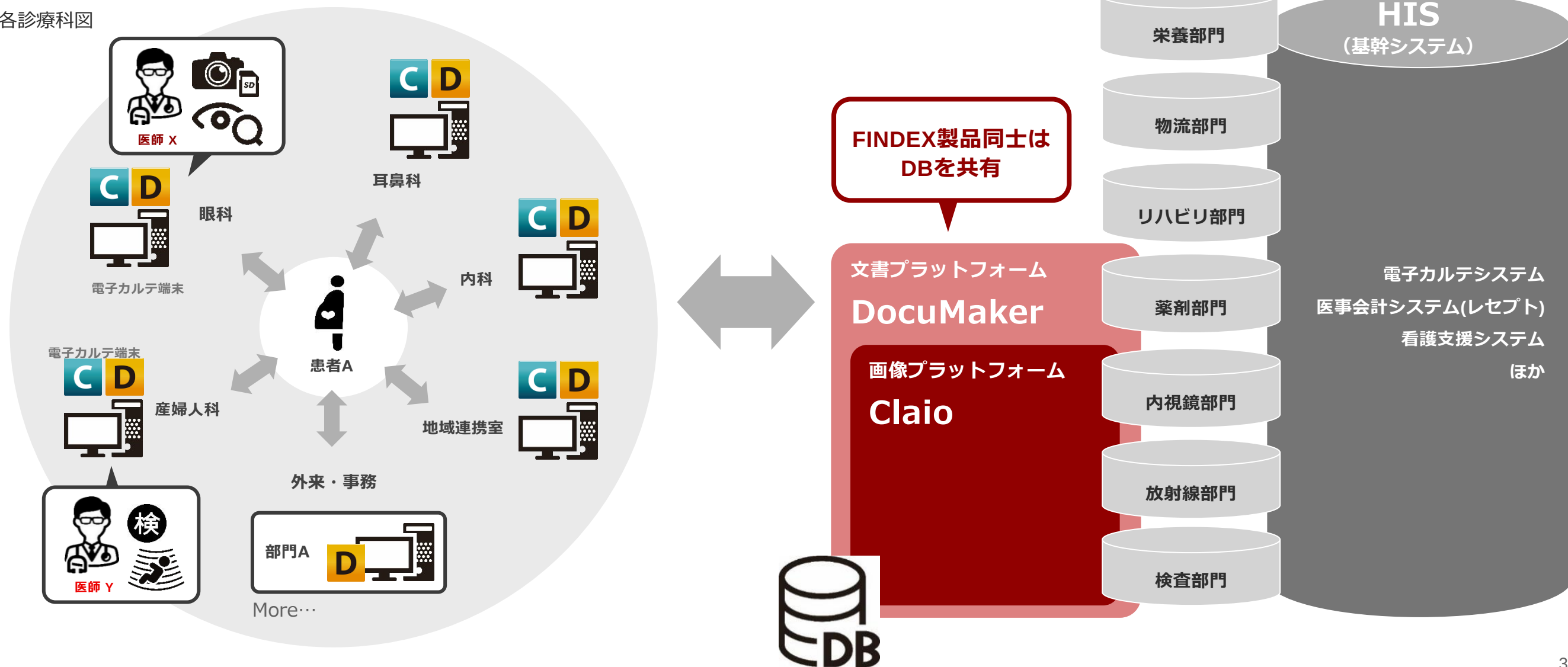


限界利益率



- ・ 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



Claio

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

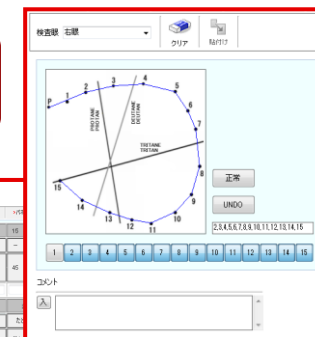
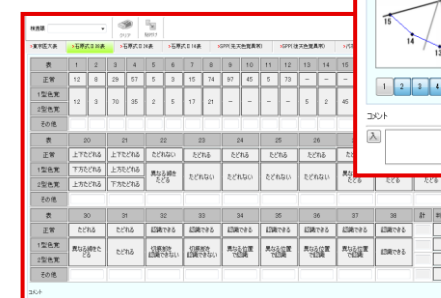
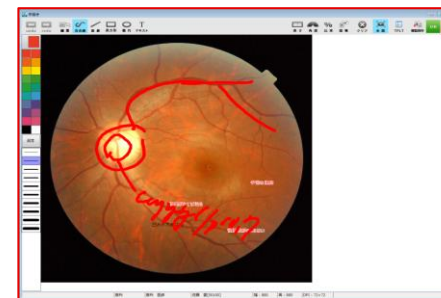
各診療部門に適した専用の入力テンプレートを提供

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

眼科版専用テンプレート例
図形結果の検査にも対応



過去（Claio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

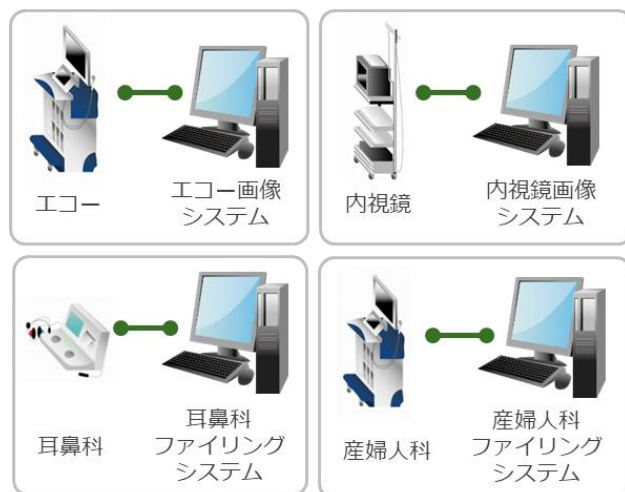
Claio導入後：

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

Claio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...

HIS
(病院情報基幹システム)



連携

XX社
システム

ZZ社
システム



- ・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

眼科



耳鼻科



外科



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。

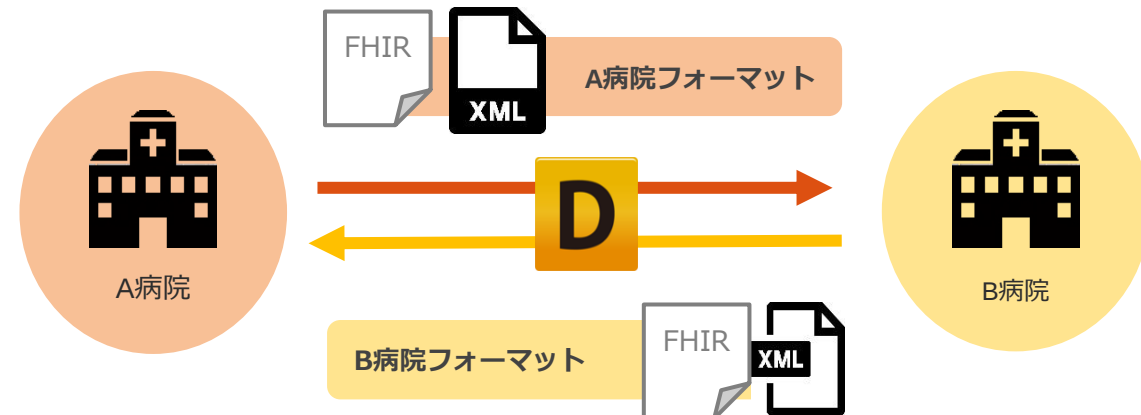
他職種間、チームを横断してシステム利用が可能

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

電子カルテ

部門システム

データを自動取得し、
DocuMakerに反映

入力

入力データ+タグキー

DocuMaker
データベース

検索

CSV

DWH/BI

FHIR

タブごとに進捗管理

履歴管理

電子カルテから
情報引用

依頼文書一覧化による
視認性の高さ



REMORA／REMORA Cloud は、診療所や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

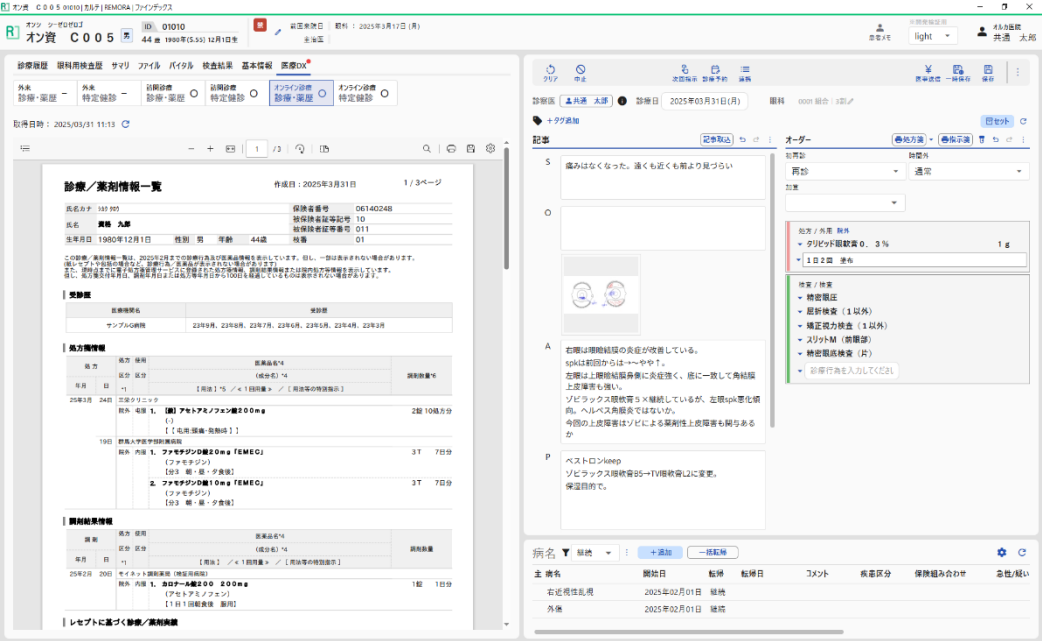
クラウドサービス同士の連携により、診療体制の更なる効率化を支援します。

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。クラーク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。





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

診療情報転送システム Referral

患者情報等のやり取りを、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

Progressive Software Creators

Always have, Always will.

