

Briefing Transcription

|| 2026年12月期第2四半期 決算説明会文字起こし ||

株式会社ファインデックス

3649 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年8月31日(月)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 決算を受けてのFISCOアナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03
■ 質疑応答	17

■ 決算を受けてのFISCOアナリストコメント

- ・ 同社はセグメント区分を、医療機関向けに医療データ管理システムなど各種システムの開発・販売・保守等を行う医療ビジネス、官公庁・自治体向けに公文書管理システムの開発・販売・保守等を行う公共ビジネス、視線分析型視野計の開発・販売・保守等及び医療データプラットフォーム事業(2025年11月事業開始)を行うヘルステックビジネスとしている。現状は医療ビジネスが収益の大部分を占めているが、公共ビジネスも導入ユーザー数の増加に伴って急成長している。ヘルステックビジネスは先行投資の段階だが、今後の成長により順次収益化を見込んでいる。医療ビジネスと公共ビジネスの営業利益率は主力製品の順調な拡大、パッケージ販売増加に伴う個別カスタマイズ工数の削減、導入数増加に伴うストック型収益(保守・サポート等)の増加などにより、いずれも30%前後の高い水準となっている。同社の収益特性の1つとして季節要因がある。大規模病院はシステム導入・更新を行うにあたり、年末年始の休業など外来患者が少なく業務への支障が少ない時期を選ぶため、同社の収益も第1四半期(1月～3月)および第4四半期(10月～12月)に偏重している。このため四半期業績については参考値として捉えておきたい。
- ・ 2026年12月期第2四半期連結業績は、売上高が前年同期比0.6%増の31.45億円、営業利益が同7.0%減の8.88億円、経常利益が同6.4%減の9.22億円、親会社株主に帰属する中間純利益が同18.2%減の5.60億円となった。売上高では、医療ビジネスは前年同期比1.8%増の29.08億円と会社計画に対し順調に推移した。公共ビジネスは当期中の大型案件の稼働実績がなく同29.1%減の1.72億円となったものの、中小規模自治体を中心に受注案件が増加した。ヘルステックビジネスは同2.5倍の0.64億円であった。利益面では事業拡大に必要な先行投資(①フロント人材の新規採用、②社内ERPシステムの刷新、③セキュリティへの投資)の増加により減益を余儀なくされた。
- ・ 2026年12月期連結業績の会社予想は、売上高が前期比1.6%増の62.09億円、営業利益が同2.2%増の18.29億円、経常利益が同2.6%増の18.89億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.6%増の13.02億円を見込む。売上高をセグメント別に見ると、医療ビジネスは前期比4.2%減の54.51億円を計画。主な施策としては、①大規模医療機関を対象にクラウドサービスを順次導入、②クリニックを対象にクラウド型サービスを販促、③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、新規申込に対応、④医療機関向け補正予算の獲得に注力(一部は今期中に計上)である。公共ビジネスは同17.9%増の4.19億円を計画。効率的な販売ルートの確立と機能拡充や事業規模拡大に伴う人員増強と組織力の強化を進める。ヘルステックビジネスは同5.4倍の3.40億円を計画。電子カルテデータ利活用のための医療データプラットフォーム事業における各種プロジェクトの推進や、立て直した国内医療機器販売計画の遂行、海外販売のアクセラレーションを推進する。
- ・ 同社は株主還元についても積極的である。2030年までの株主還元方針として配当性向を50%目安に引き上げるとともに、配当の下限をDOE8.5%に設定した。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の向上を追求する。この方針に基づいて2026年12月期の配当は前期比5.0円増配の27.0円(第2四半期末13.0円、期末14.0円)を予定している。予想配当性向は50.6%である。また2030年12月期の1株当たり配当金の計画を48.0円とした。配当下限を設定することで単年度業績に左右されない安定的な配当を継続するとともに、既存の基盤事業の安定成長に加え、カルテデータ利活用など新規事業の成長も見込まれることから、利益成長に応じた持続的な増配を志向する。さらにIR活動やSR活動を強化することでTSR(株主総利回り)の向上を目指す意向である。

株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)
3649 東証プライム市場

■ 出演者

株式会社ファインデックス
代表取締役社長

相原 輝夫様

■ 決算説明



2026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
2026年8月13日



©2026 FINDEX Inc.

■ファインデックス 相原様

ただ今より説明会を開始いたします。代表取締役社長の相原です。よろしくお願いいたします。

INDEX



- 01 / 株式会社ファインデックス 事業概要
- 02 / H1FY2026 業績ハイライト
- 03 / H1FY2026 セグメント別の状況
- 04 / 参考資料

©2026 FINDEX Inc.

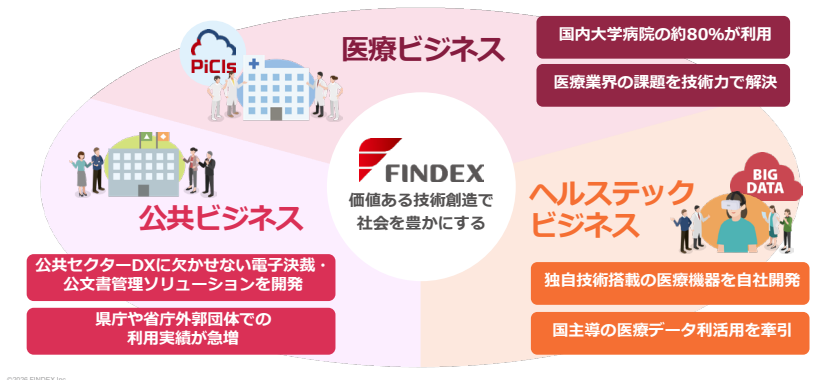
3

本日は、事業概要、上期の業績ハイライト、セグメント別の状況という流れでご説明してまいります。

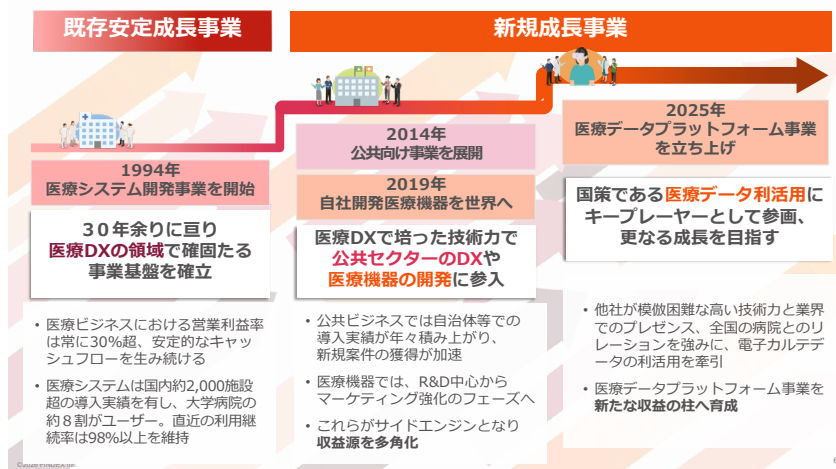
株式会社ファインデックス | 2026年8月31日(月)
3649 東証プライム市場

決算説明

ファインデックスは、医療・公共機関を自社ソリューションで支え、
革新・成長を続ける技術者集団です。



多くの皆様にすでにご認識いただいているかと思いますが、当社は医療、公共、ヘルステックの3つの領域を自社のソリューションで支えながら成長している企業です。中でも大きいのが医療ビジネスで、ここは当社のもともとの本業です。それに加えて、その後さまざまなビジネスを追加してきたという流れになります。



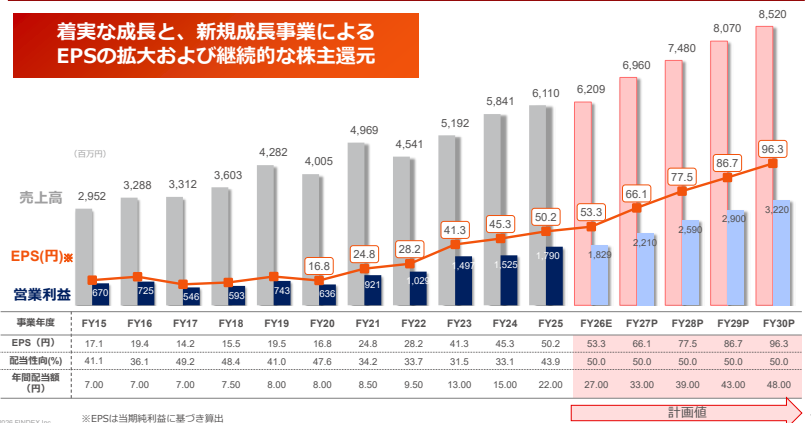
当社が今こういった道筋にあるのかを申し上げますと、医療システムは30年余りにわたって手がけてまいりました。国内の大学大規模病院のほとんどにお客様となっただき、当社のシステムをお使いいただいています。さらに追加の成長として、医療の中から生まれてきた優れた製品を公共向けに転用していくことで、公共ビジネスを成長させています。ここもお客様からの評判が非常に良く、順調に伸びているところです。そのほかヘルステックビジネスでは、医療機器と、もう1つ、今期から本格的にスタートする医療データプラットフォーム事業、まさにカルテデータと言われる領域があります。ここを伸ばしていくというのが、現在の当社の新規の成長ストーリーになります。

株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)
3649 東証プライム市場

決算説明

過去実績～2030年 計画値

着実な成長と、新規成長事業による
EPSの拡大および継続的な株主還元



2030年までの中期経営計画は以前にお示ししましたが、当社がこの先2030年に向けてどういった成長をしていくのかを、業績で振り返ってみたいと思います。売上高は過去11年間で約2倍、利益については約3倍という順調な成長をしてまいりました。この後、2030年までにさらにそれを上回る伸び、成長をしていきます。それと同時に、株主の皆様に対する還元もきちんとしていくということを、中期経営計画の中で発表いたしました。今まさに、順調に2026年をちょうど折り返したというところです。

02

H1FY2026 業績ハイライト

- 01 / 株式会社ファインデックス 事業概要
- 02 / H1FY2026 業績ハイライト
- 03 / H1FY2026 セグメント別の状況
- 04 / 参考資料

それでは、上期の振り返りをいたします。

株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)
3649 東証プライム市場

決算説明

H1FY2026 KEY TAKEAWAYS



売上高	営業利益	FY2026 業績予想
3,145 百万円 YoY +0.6 % 通期達成率 50.7 % 全体進捗は予定通り さらなる積み上げを狙う	888 百万円 YoY $\triangle$ 7.0 % 通期達成率 48.6 % 全体進捗は予定通り 営業利益率は28.2%と高水準	売上高 6,209 百万円 営業利益 1,829 百万円 業績予想：据え置き

- ・中間配当は期初計画通り、1株当たり13.0円（前年比 +5.0円/株）
- ・眼科電子カルテの競合状況の変化を機に、当社製品REMORAへのリプレイス需要が旺盛
- ・医療データプラットフォーム事業の準備は順調に進行中。次世代医療基盤法に基づくデータ利活用の拠点開設準備が進む
- ・フロント人材の採用が順調に進捗し、従業員数は前年同期比で14名増

©2026 FINDEX Inc.

9

売上高は31億4,500万円、前年同期比でプラス0.6%、通期計画に対する達成率は50.7%と、まさにちょうど真ん中というところの売上になりました。

営業利益は8億8,800万円で、前年同期比ではマイナス7.0%となっています。ただ、多くの投資家の皆様にご説明しております通り、当社は年間を通してその年の業績を見る以外に方法がないビジネスです。四半期ごとの季節性というよりも、ある年はQ1、Q2でこれくらい計上できたけれども、別の年はQ3、Q4に振り替わるといった、年度ごとの違いが非常に大きいビジネスです。したがって、マイナス7.0%といっても、大きな問題があるわけではありません。

その大きな要因の1つは人件費です。当社が今本当に必要としている優れたフロント人材をきちんと仲間として迎え、社員の皆さんに他社に負けない給与をお支払いしていくということが達成できました。実質的には、人件費で昨年と比べて少し利益が減ったという言い方ができると思います。

ここでご覧いただきたいのが通期計画達成率で、48.6%と、こちらもほぼ予定通りです。成長という意味でも進捗という意味でも予定通りなのですが、実際には当社内部の計画からすると、かなり良い数字が出たと見えています。やはり下期偏重ということがありますので、そういった折り返しだったと捉えています。通期の業績予想は据え置きとしています。

中間配当は期初の予定通りきちんと実施し、1株当たり13.0円、前年比プラス5.0円で実施できるようになっております。

それぞれの事業セグメントの概要をキーワードで申し上げますと、1つは、眼科の電子カルテであるREMORAがかなり大きな成長を見せていること。もう1つは、先ほど申し上げた医療データプラットフォーム事業、電子カルテデータの利活用です。これはもう国策ですが、ここも非常に順調に進んでいます。そして、人材がしっかりと増えてきているということです。

株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)
3649 東証プライム市場

決算説明

H1FY2026 業績ハイライト



- ・ 医療ビジネスは対計画値ベースで順調に進捗
- ・ 公共ビジネスは大型案件の稼働開始がなく前年比で振るわないものの、中小規模自治体を中心に受注件数が増加

(百万円)	H1FY2025	H1FY2026	YoY (増減率)	期初計画 (FY2026)	通期計画達成率
売上高	3,125	3,145	0.6%	6,209	50.7%
医療ビジネス	2,856	2,908	1.8%	5,451	53.3%
公共ビジネス	243	173	△29.1%	419	41.3%
ヘルステックビジネス	25	65	150.2%	340	19.1%
売上総利益	2,036	2,069	1.6%	—	—
販管費	1,081	1,180	9.2%	—	—
営業利益	955	888	△7.0%	1,829	48.6%
医療ビジネス	936	945	1.0%	—	—
公共ビジネス	124	27	△77.6%	—	—
ヘルステックビジネス	△105	△85	—	—	—
経常利益	985	922	△6.4%	1,889	48.8%
親会社株主に帰属する中間純利益	685	560	△18.2%	1,302	43.1%

©2026 FINDEX Inc.

投資先株式の評価損 約1億円計上の影響

10

数字を並べておりますが、公共ビジネスの売上が前年同期比でマイナス29.1%と出ています。公共ビジネスは現在リカーリングサービス、月額課金のモデルですが、このマイナスの理由は、前年の上期に大規模な導入案件のカットオーバーがあり、導入の初期費用が計上されていたことにあります。一方で今期、2026年の上期には大規模導入のカットオーバーがなく、初期導入費用という一時金がなかったという、その違いだけです。お客様は順調に増えていますし、ストックの部分もきちんと伸びていると言えるかと思います。

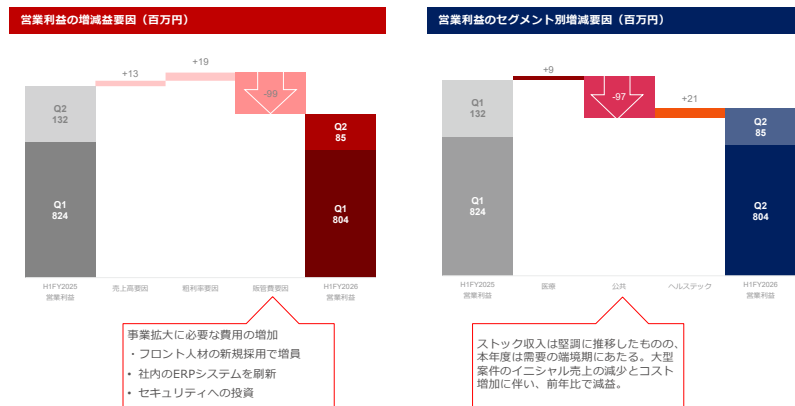
ヘルステックビジネスについては150.2%という数字が出ておりますが、これは医療機器に加えて、カルテデータ、すなわち医療データプラットフォーム事業の部分が少しずつ増えてきているということです。

また、注目すべきは親会社株主に帰属する中間純利益で、こちらがマイナス18.2%となっています。何が起こったのかという見方もあるかもしれませんが、これは、IPOを出口として計画しているシンガポールの企業に出資をしております、その為替の見直しや、企業の業績に対する見直しというところで、評価損を一部計上したというものです。当該企業は日本国内でのIPOを予定しており、しっかりとしたビジネスが展開できていますので、またどこかのタイミングで洗い直しが行われるだろうと考えています。一時的なものだと思っておりますし、当社の本業の業績に関連するものではないというところを申し上げておきたいと思います。

株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)
3649 東証プライム市場

決算説明

H1FY2026 営業利益の増減分析



続いて、営業利益の増減分析です。前年同期と比べて販管費が少し増えました。ここはやはり人材の部分がとても大きく、それと、社内のERPシステムの刷新などいくつかのシステムの更新があったというところですね。それ以外にビジネスの構造上の問題があったということではありません。セグメント別に見ますと、先ほど申し上げた通り、公共ビジネスにおける大規模案件のカットオーバーがあった年、なかった年という程度の差でした。

H1FY2026 連結貸借対照表



貸借対照表 (百万円)	FY2025	H1FY2026	増減額
流動資産	3,744	3,884	140
現金及び預金	1,679	2,471	792
売掛金、契約資産	1,787	1,100	△687
商品及び製品・仕掛品	171	157	△14
原材料及び貯蔵品	20	18	△2
その他	86	137	51
固定資産	3,064	3,038	△27
有形固定資産	86	93	7
無形固定資産	300	302	2
うちソフトウェア	299	302	2
投資その他の資産	2,679	2,643	△35
うち投資有価証券	2,218	2,091	△126
資産合計	6,807	6,921	114
負債	1,341	1,238	△102
流動負債合計	1,027	924	△102
固定負債合計	314	314	0
長短有利子負債	0	0	0
純資産	5,467	5,683	216
負債・純資産合計	6,807	6,921	114

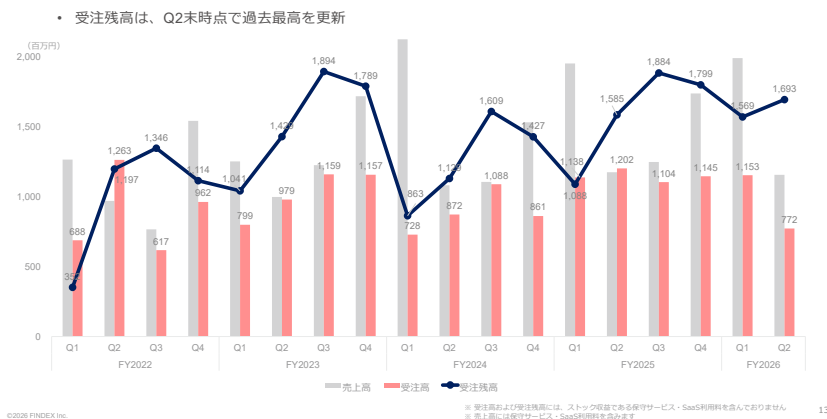
利益の計上や売上債権の回収等により増加

連結貸借対照表につきましても、特に驚くような点はなく、しっかりと資産が積み上がってきています。この資産をさらに再投資して大きなビジネスに変えていくことは、当然ずっとやらなくてはならないことですので、今年さらに突き詰めていきたいと思っております。

株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)
3649 東証プライム市場

決算説明

四半期売上高、ならびに受注高と受注残高の推移



次に、受注高と受注残高の推移です。順調に受注が積み上がってきています。形としては、先ほど申し上げた通り下期偏重型になっており、Q1、Q2と積み上がっていき、Q3、Q4のところで残高が落ち着いてきます。年末年始のシステム導入がきちんと繰り返されており、なおかつそこでもゆっくりと確かな成長をしているというところが見えるかと思います。受注残高で言うと、Q2末時点で過去最高を記録しています。

03

H1FY2026 セグメント別の状況

- 01 / 株式会社ファインデックス 事業概要
- 02 / H1FY2026 業績ハイライト
- 03 / H1FY2026 セグメント別の状況
- 04 / 参考資料

それでは、セグメント別のご説明をいたします。

株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)
3649 東証プライム市場

決算説明

2026年12月期 各セグメントの売上高計画値と事業戦略



FY2026 通期計画		セグメント別 事業戦略	H1のトピック
売上高 6,209百万円 YoY +1.6% 営業利益 1,829百万円 YoY +2.2%			
医療 ビジネス	売上高計画 5,451 百万円 前年比 -4.2%	- 大規模医療機関を対象にクラウドサービスを順次導入 - クリニックを対象にクラウドサービスを販促 - 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、新規申込に対応 - 医療機関向け補正予算の獲得に注力（一部は今期中に計上）	- CocktailAIやREMORA Cloud、などクラウドサービスの利用申込が増加すると同時に、試験的にClaioのクラウド化を実施 - 電子処方箋の利用施設数 前年比 約2,500施設増加
公共 ビジネス	売上高計画 419 百万円 前年比 +17.9%	- 効率的な販売ルートの確立と機能拡充 - 事業規模拡大に伴う人員増強と組織力の強化	- 中小規模自治体案件を複数落札 - 営業人材を採用
ヘルステック ビジネス	売上高計画 340 百万円 前年比 +437.2%	- 電子カルテデータ利活用のための医療データプラットフォーム事業における各種プロジェクトを推進 - 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	- 東京都内における、新規データ事業拠点の賃貸借契約を締結 - GAPの海外販売地域が拡大、ロット出荷に向け準備が進む

©2026 FINDEX INC.

15

まず、全体を俯瞰したページです。通期計画は変更なしで、売上高は62億900万円、前年比1.6%の成長を見込んでいます。営業利益は18億2,900万円、前年比プラス2.2%です。その中で、それぞれのセグメントの上期の振り返りと、下期どうしていくかというところを1枚にまとめています。

医療ビジネスでは、今、医療業界全体でデジタル化、電子化の非常に大きな動きがあります。下期に向けてどのような戦い方をしていくかと言いますと、大規模医療機関へのクラウドサービスの推進、そしてクリニック向けの展開です。クリニックについては、この後も申し上げますが、非常に追い風になっている状況があります。それと、皆様ご存じの通り、医療機関向けの補正予算が大きく打ち出されましたが、医療DXは当社の本当の主戦場ですので、ここできなり当社のシステムが採用されるだろうと見ています。これから順次採択されていくことになるとは思いますが、年末あるいは年度末に向けて、この予算が当社の売上となってきちんと数字に表れてくると思っています。

公共ビジネスについては、先ほど申し上げた通り、しっかりとした実績が積み上がってきています。上期でもいくつかの自治体案件を落札しており、これからお客様の数もどんどん増えてくるという流れになっています。ヘルステックビジネスでの主なトピックは、電子カルテデータの利活用です。次世代医療基盤法という法律のもと、数少ない認定事業者として当社は動いておりますが、患者のデータを安全に扱うためにはそれなりの施設が必要で、上期はその新たな拠点の整備を進めてまいりました。下期にはそこが完成し、活動をスタートするという流れになっています。また医療機器については、海外で非常に評判が良く伸びていますが、さらにそこを伸ばしていきたい、なおかつ国内もきちんと伸ばしていきたいというのが全体の取り組みになります。

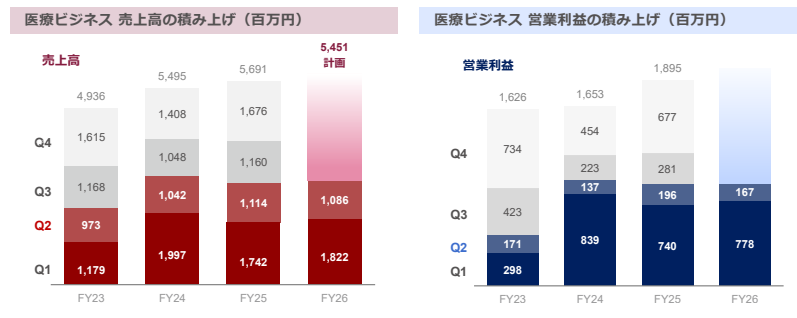
株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)
3649 東証プライム市場

決算説明

医療ビジネス (1/3)



- ・増収増益を達成し、通期計画に対して順調に進捗。営業利益率は32.5%（前年同期32.7%）と高水準を維持
- ・クリニック向け電子カルテ「REMORA」は他社からのリプレイス案件を含め想定を上回る需要
- ・医療機関による補正予算（補助金）の申請準備が進行中。採択後、一部は当期の売上に寄与する見込み



それでは、少し細かくご説明してまいります。医療ビジネスは、申し上げました通り上期に非常に良い取り組みができたと思っておりますし、下期に向けても不安な点は一切ございません。売上高の積み上げをご覧いただくと、ゆっくりですが、着実に売上・利益ともに伸びてきています。

そうした中で、当社の下期の成長材料としては、1つが補正予算、もう1つが電子カルテのREMORAです。REMORAは今、眼科のクリニック、眼科の小規模病院向けに非常に伸びているという状況です。Claioも一緒に伸びており、これが一定の売上の積み上げになってくることが期待できる下期になるかと思っています。眼科の電子カルテは、クリニックであっても非常に難しい診療のフローを回さなくてはならないシステムで、眼科で本当に使える電子カルテというと、国内のメーカーでもいくつかしかありません。その中でも、難しい診療、特に手術を数多く手がけられている医療機関に対しては、やはり優秀なシステムが必要ということで、REMORAは今ヒット作としてお使いいただいています。さらにここが伸びてきているというのが現状です。

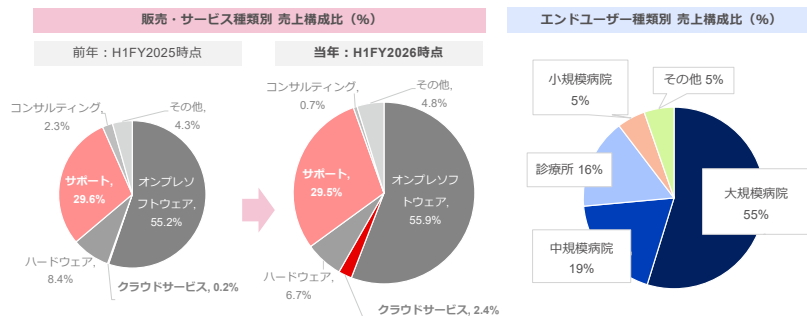
株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)
3649 東証プライム市場

決算説明

医療ビジネス(2/3)



- ・ 保守サービス、クラウドサービスの医療セグメントにおけるストック収入の割合は31.9%へ上昇（前年は29.8%）
- ・ CocktailAIやPiCis Connectなどのクラウド製品の利用が拡大中。医療データ連携を担う電子カルテ情報共有サービス周辺領域や、病病連携・病診連携に資するサービスが今後の事業ドライバー



©2026 FINDEX Inc.

17

その内容で特筆すべき点はどこかと言いますと、販売・サービス種類別 売上構成比の円グラフの、当年 H1FY2026時点のところをご覧くださいなのですが、クラウドサービスが少しずつ増えてきています。これがまさにスタートの号砲というところです。これまで医療でのクラウド化は、実はクリニックの一部、例えば内科や小児科などではどんどん進んできていたのですが、大規模病院やその他の診療科ではなかなか進んでいませんでした。それがようやく動き始めたということです。

これは、大規模病院を主戦場とする当社にとってみると、ゲームの仕方が変わってきたということであり、これからどんどんクラウド化が進んでいきます。つまり、システム更新がどんどん減ってきます。使い続けるままにシステムのアップデートがされていく、ということは、ファインデックスのシステムをどこかに変えるタイミングが段階的に少なくなってきます。ファインデックスのクラウドのシステムをずっとお使いいただき続けるということが、これから増え始めるというお話です。

それと、右のエンドユーザー種類別 売上構成比の円グラフをご覧くださいと、大規模病院55%、中規模病院19%となっていますが、ここも少しずつ形が変わってくると思っています。これまでは大規模病院の中だけで動くシステムを手がけていたのが、今は病院と病院、病院と診療所、病院と薬局を結びつけていくネットワークシステムへと向かっています。まさにこれから、東京都でも国でもそうですが、なぜカルテの電子化をしないと言っているかという、デジタル化することでリアルタイムのデータをいろいろと交換できるようになるからです。そうしたことが、これからの医療にとって非常に重要になります。医療費を削減する、効果的な医療を提供するという両面で非常に重要なのですが、そういったプラットフォーム、足回りを実は当社が手がけてきています。ですので、中規模病院や小規模病院のお客様がどんどん増えてくるというのが、これからの流れになってくると思います。

株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)
3649 東証プライム市場

決算説明

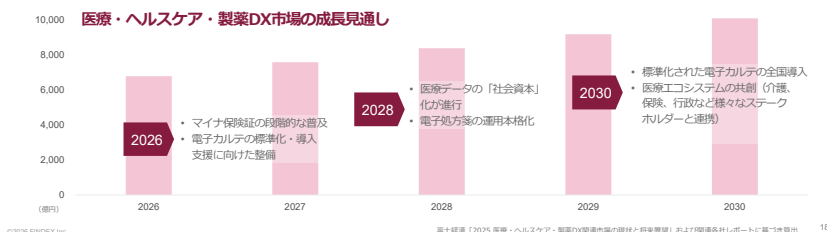
医療ビジネス(3/3) 市場環境



市場環境

- 令和8年度の診療報酬改定^{*1}にて『電子的診療情報連携体制整備加算』が創設され、加算条件は医療DXの『体制整備』から『活用実績』へとシフト。実体に伴うDXを進めることが、医療機関の収益力向上につながる
- 上記政策や補正予算の閣議決定により医療機関の投資意欲は高まっており、ITソリューションの導入を後押しするポジティブな市場環境が形成。医療システムベンダーにとって大きな追い風に
- 国は電子カルテ導入目標を前倒しし、200床以上の病院は2028年度までに普及させる方針を示した
- 東京都は、国の「医療DX令和ビジョン2030」を踏まえ、独自のDX推進計画において、都内病院の電子カルテ導入率を2027年度までに、医科診療所は2030年度までに、それぞれ概ね100%とする目標を掲げている

^{*1}：国が医療機関に支払う診療報酬（医療サービスの公定価格）の点数を、原則2年ごと（最長は毎年）に見直す制度

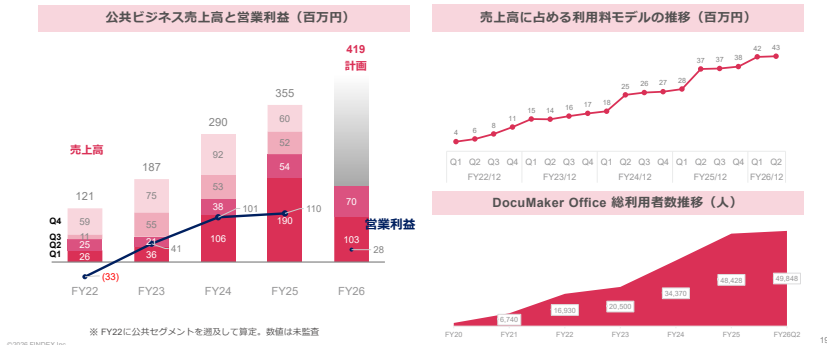


市場環境については先ほど少し申し上げましたが、国にしても東京都にしても、電子カルテはすぐに導入しなさい、100%を目指してやりなさいという中で、当社の製品は非常に重要な位置を占めていると言えます。

公共ビジネス(1/2)



- 前年度にあった大型案件の反動減による減収、人件費を主とするコスト増加で減益
- 通期計画に対する上期進捗率は41.3%と遅れた一方で、中・小規模自治体のプロポーザルを複数落札
- 受注残高の積み上がりは順調、着実な事業成長を見据える



公共ビジネスにつきましては、先ほどから申し上げている通り、非常に順調です。お客様の数もどんどん増えております。売上高に占める利用料モデルの推移をご覧いただいても、ずっと伸びています。月額課金の形で伸び続けておりますし、お客様の数も圧倒的に増えております。また、然るべきタイミングで新しいお客様のご案内も、適宜皆様にしていけるとと思います。

株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)

3649 東証プライム市場

決算説明

公共ビジネス(2/2) 市場環境



市場環境

- ・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、公共セクターにおい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、DX製品の普及を後押し



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

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
新潟県庁	約 800名
M市	約 4,000名
国立研究開発法人 環境化学研究所	約 2,000名

©2026 FINDEX Inc.

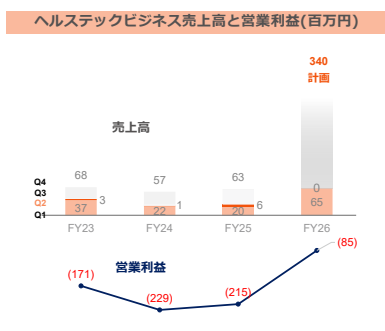
20

マーケット環境としては、自治体だけではなく、公的なお仕事をされている独立行政法人、あるいは公立病院など、外郭団体も含めてさまざまなところで、当社のようなシステム、公文書を管理するためのシステムや電子決裁システムのニーズがあります。つまり、マーケットとしてはかなり大きいと言えますし、これからどんどん伸びていく領域であると言えます。

ヘルステックビジネス(1/3)



- ・医療データプラットフォーム事業の売上計上により**増収増益**、赤字幅が縮小
- ・GAPは国内販売に苦戦するものの、Q3中にGAP50台の海外出荷を控える。Google型の医療機器開発PJが複数進行中



©2026 FINDEX Inc.

医療機器開発事業	
GAP(視野検査機器) 販売開始@2021年4月	・下期に海外へロット出荷を予定 ・健診施設へのマーケティングに注力
MCI診断機器 未上市	・医療機器申請の準備が進行
医療データプラットフォーム事業	
・当事業によるコンサル・受託開発のスポット売上が寄与し、ヘルステックセグメントの赤字幅が大幅縮小 ・安全なデータ活用に向けた環境の運用体制整備を推進。認定事業の本格稼働は今期Q3から ・認定事業の拠点創設やコンサルタントの採用など先行投資はあるものの、スポット売上がコストを吸収	

21

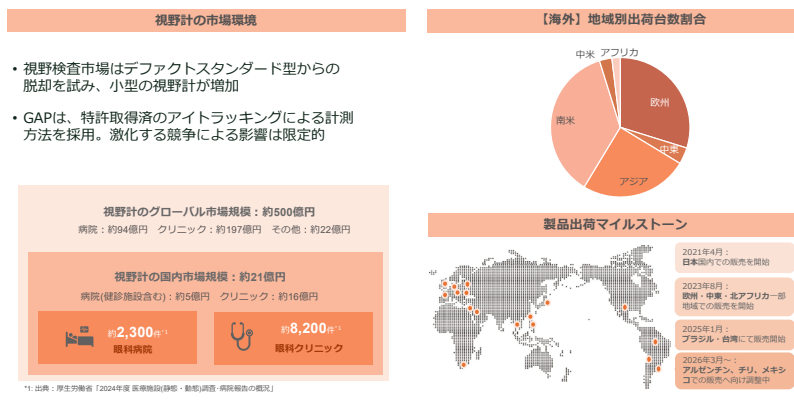
では、ヘルステックビジネスです。GAPは国内では少し苦戦いたしましたが、すでに上期で海外向けに50台の受注をいただいております、下期に出荷するという流れになっております。ここは、視野検査機能に加えて、Google型で眼球の動きを捉えるさまざまな検査への応用という点でも、たくさん期待が持てる部分となっております。

認知症、MCI(軽度認知障害)の研究についてもしっかりと続けております。ここも然るべきタイミングで、医療機器として上市いたしましたのご案内できる日が来るとしております。

株式会社ファインデックス | 2026年8月31日(月)
3649 東証プライム市場

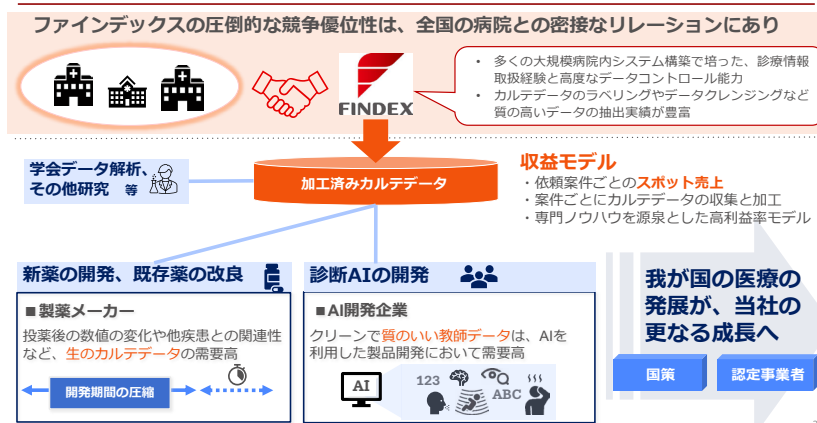
決算説明

ヘルステックビジネス(2/3) 医療機器の現況と市場環境



視野検査装置に絞ってお話をしますと、資料右側の世界地図で丸い点がついているところ、ここではもう当社の製品が動き始めています。さらに海外に向けて伸ばしていくというところに力を入れたいと思っています。当社が国内で展開する医療システムを、そのまま海外に持っていくことはなかなか難しいのですが、医療機器は日本国内も海外もまったく同じようにお使いいただくことができます。ここを当社の強みとして、これからどんどん伸ばしていくことができればと考えています。

ヘルステックビジネス(3/3) 医療データプラットフォーム事業 ビジネスアウトライン



続いて、ヘルステックビジネスの中のカルテデータ、医療データプラットフォーム事業についてです。この部分は少し難しいので、簡単にご説明したいと思います。今、医療データやカルテデータを使ってビジネスをしている企業はたくさんありますが、そういった企業と当社との圧倒的な違いについてご説明します。

次世代医療基盤法という法律のもと、電子カルテのデータを、ある特定の患者さんについて時系列で扱います。特定とは言っても、その患者さんがどういう患者さんかという個人情報とは綺麗に削除された状態です。例えば、高血圧の50代の男性が1年間治療を続けてきた中で、この薬を使い、この薬を飲んで、こういう治療をしてこういう結果になったという、時系列のつながりを持ったデータ、リアルなカルテデータを使って分析をしていく。これを日本中の何十万というデータでもって行うということを当社はやっていくというのが、他の医療データを扱う事業者との圧倒的な違いになります。

株式会社ファインデックス | 2026年8月31日 (月)
3649 東証プライム市場

決算説明

では、なぜ他の事業者はできていないのか。それができる資格を持っている企業、その資格を持っている組織やチームが極めて少ないというのが理由です。次世代医療基盤法の認定事業者の認定を取得しているところが非常に少ないのです。日本中のさまざまな病院からリアルな時系列のデータを取得して分析するという仕事を担っているのはまさにここだけです。ここが今から後のデータ利活用の主戦場になってきます。それはAIの開発であったり、例えば創薬の基礎データであったり、そういったところになってくると言えると思います。

多くの大学病院や大規模病院、保険医療を行っている医療機関から、認定事業者がデータを集めてきます。それを、先ほど申し上げたように、個人が特定されないよう匿名化・仮名化という処理を行います。それを、下にいるエンドユーザーがさまざまに利用していきます。効果的に利用することで医療費の削減を狙ったり、高度な医療をつくったり、そうしたことがこれから行われていきます。その中で、それぞれの利用料や加工費用といったお金の流れがきちんとできる、ということになります。

駆け足になりましたが、上期の振り返りと、当社のビジネスのご説明をさせていただきました。理解が難しい部分もありますが、ビジネスは非常に順調に育っています。当社にしかできない事業が確かに育っているというところを、ぜひ感じ取っていただけたらというところです。

上期は非常に順調な業績だったと思っております。今はAIが決算説明を要約してしまうので、書かれていることだけをステレオタイプに切り取ってしまうところがあります。そのため、さまざまな個人株主向けの情報サイトなどで要約が出た瞬間に、業績が悪いのかと見えてしまったところもありましたが、ご説明した通り、非常に順調に伸びておりますし、下期も期待できる材料がふんだんにあるというのが、中間、折り返し地点でのご報告になります。ありがとうございました。

IRウェブサイト及び情報発信サイトのお知らせ

参考資料

・株式会社ファインデックス IRウェブサイト

URL: <https://findex.co.jp/ir/>

・よくわかるファインデックスと業界動向 ウェブサイト

URL: <https://findex-investor-3649.notion.site/info>

株主・投資家の皆様をはじめ様々なステークホルダーの皆様との情報共有のためのウェブサイト「よくわかるファインデックスと業界動向」では、決算資料では伝えきれない事業の詳細や業界のトレンド情報、皆様からいただくご質問への回答などについて、IR担当者が詳しく解説しています。是非ご覧ください。



25

最後に、当社のホームページに、「よくわかるファインデックスと業界動向」というウェブサイトを公開しております。医療を専門にご覧になっているアナリストの方やファンドマネージャーの方々にはご理解いただけているところもあるかもしれませんが、そうではないの方々にはぜひこれをご覧いただきたいと思っています。少々マニアックな部分もあるのですが、なるほど、だからファインデックスは強いのだということが、これを読むとよくわかるかと思しますので、お時間があるときにご覧いただき、ぜひ医療マーケットの動向などを感じていただけたらと思います。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

【質問】

大規模医療機関へのクラウド導入について伺います。クリニックと比べて導入に慎重と思われますが、導入促進にあたり「ゲームの仕方が変わってきた」とのことでした。病院の意思決定を得るためにボトルネックとなる点や、それをどのように克服して導入を推進されるのか教えてください。

【回答：相原様】

2026年12月期 各セグメントの売上高計画値と事業戦略			FINDEX	
FY2026 通期計画			セグメント別 事業戦略	H1のトピック
売上高 6,209百万円 YoY +1.6% 営業利益 1,829百万円 YoY +2.2%				
医療 ビジネス	売上高計画 5,451 百万円 前年比 -4.2%	- 大規模医療機関を対象にクラウドサービスを順次導入 - クリニックを対象にクラウド型サービスを販促 - 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、新規申込に対応 - 医療機関向け補正予算の獲得に注力（一部は今期中に計上）	- CocktailAIやREMORA Cloud、などクラウドサービスの利用申込が増加すると同時に、試験的にClaioのクラウド化を実施 - 電子処方箋の利用施設数 前年比 約2,500施設増加	
公共 ビジネス	売上高計画 419 百万円 前年比 +17.9%	- 効率的な販売ルートの確立と機能拡充 - 事業規模拡大に伴う人員増強と組織力の強化	- 中小規模自治体案件を複数落札 - 営業人材を採用	
ヘルステック ビジネス	売上高計画 340 百万円 前年比 +437.2%	- 電子カルテデータ活用のための医療データプラットフォーム事業における各種プロジェクトを推進 - 立て直した国内医療機器販売計画の遂行と、海外販売のアクセラレーション	- 東京都内における、新規データ事業拠点の賃貸借契約を締結 - GAPの海外販売地域が拡大、ロット出荷に向け準備が進む	

大規模病院への導入のボトルネックは、院内システムのクラウドへの外出しです。つまり、電子カルテをクラウドに置き換えるということです。クリニックではクラウド化がどんどん進んでいますが、大規模病院が進まない理由は、クリニックとの圧倒的な違い、すなわちデータ量です。例えばMRIやCTといった、データを大量に持つ大規模な検査装置のデータを外に出すとなると、データストレージの使用量が大きくなってきます。ここがなかなか導入のボトルネックになっていたところなのですが、ここ最近になって、ハードウェア自体がなかなか手に入らなくなってきました。皆様ご存じの通り、メモリやCPU、GPUの価格が高騰し、品薄になってきています。実際、病院の中に据え付けてオンプレミスで運用するハードウェアが手に入らなくなってきたために、クラウド化がどんどん進んできているというところがあります。

これに対し導入推進のポイントは、これこそ当社が注力すべきところなのですが、クラウドでないと運用ができない業務が増えてきている点です。申し上げました通り、施設間をつないでいくということは、病院の中にあるオンプレミスのシステムではできません。A病院からB病院にデータを渡す、クリニックと病院をつないでいく。こういったことは、クラウドにシステムがないとできません。これが当社の強みです。

またAIによる生成も追い風要素です。AIで医療文書を要約する、あるいは医療文書を生成する、カルテや診断書を作成するというものです。今、当社の製品であるCocktailAIが、大規模病院にかなりの勢いで広がり始めています。これもやはりクラウドのシステムです。つまり、今ようやく、いろいろな意味でクラウドシステムに変わるタイミングになったと言えると思います。そこで、タイミングよく、必要なタイミングで必要な製品をきちんとマーケットに出していけるということが注力すべき点であり、なおかつそこで優れた製品を出せるというのが当社の強みであると言えると思います。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ (以下「フィスコ」という) は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp