



2025 年 12 月期 通期 決算説明会書き起こし

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ファインデックス 広報・IR チーム

東京都千代田区大手町 1 丁目 7-2 東京サンケイビル 26F

お問い合わせフォーム：<https://findex.co.jp/inquiry/index.html>

TEL：03-6271-8958

2025 年 12 月期 通期 決算説明会書き起こし

スピーカー： 代表取締役 相原 輝夫

INDEX



- 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

©2025 FINDEX Inc.

4

相原：ただいまより 2025 年 12 月期 通期の決算説明会を行います。

今回の決算は当社にとって大きな節目となるものであり、今後ファインデックスが目指す姿と、株主の皆様への取り組みについて重点的にご説明いたします。

本日は、業績ハイライト、セグメント別の状況、ならびに今期の取り組みに加え、中長期的な成長戦略と株主還元方針についてご説明いたします。

株式会社ファインデックス 事業の特徴



©2025 FINDEX Inc.

5

当社は「医療」「公共」「ヘルステック」の3つの事業を柱として成長し続けています。いずれも社会的意義の高い分野であり、持続的に価値を提供しながら安定した収益を創出している点が当社の大きな特徴、そして強みです。

KEY TAKEAWAYS



● 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 百万円	104.6%	101.5%
営業利益	1,790 百万円	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](#)



©2025 FINDEX Inc.

2025 年 12 月期は、特に利益において期初予想を大幅に上回る着地となりました。売上高は概ね計画通りでしたが、利益が大きく伸長したことが特徴です。詳細については後ほどご説明いたしますが、まずは当期の業績結果としてご理解ください。

利益が順調に積み上がったことを受け、2025 年度の年間配当は 5 円の増配といたしました。これにより配当性向は 44%となりました。

また、今後のファインデックスの成長の方向性と株主還元の考え方を示した「成長戦略と株主還元方針 2026-2030」を同時に公表しております。こちらもあわせてご覧ください。

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

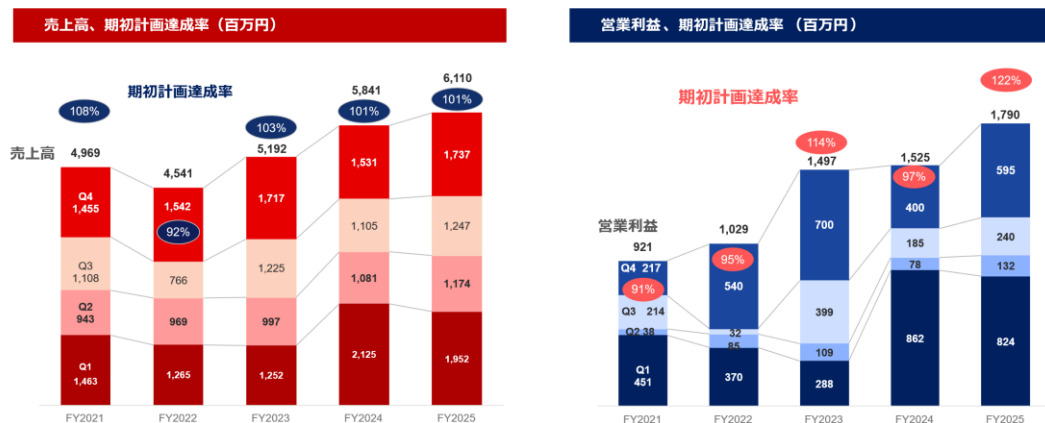
©2026 FINDEX Inc.

8

2025 年の業績です。ヘルステック分野は売上計画にやや届かなかったものの、これを補う十分な利益を他セグメントで確保し、全体として堅調な結果となりました。なお、各セグメントの詳細については後ほどご説明いたします。

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



©2026 FINDEX Inc.

9

ここ数年の四半期ごとの推移です。当社は以前から「四半期単位ではなく通期で評価いただきたい」と繰り返し申し上げてきました。売上および利益は例年、第1四半期と第4四半期に集中する傾向があり、チャートの通り、この2つの四半期に数値が偏る特徴があります。

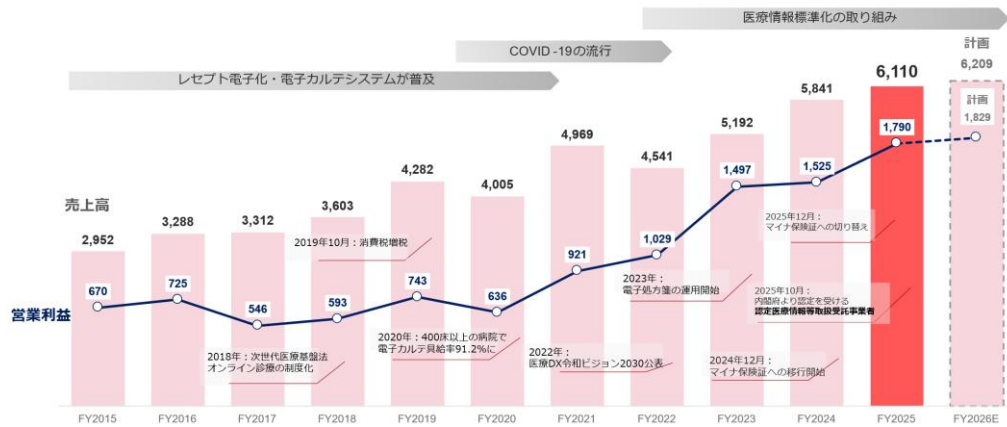
また、四半期ごとの数値には年度によってばらつきが見られますが、これはオンプレミス型のシステム更新の需要の波が数年ごとに繰り返されるという、当社ビジネスの特性によるものです。したがって、四半期ごとの変動のみをもって事業環境の変化と捉えることは

適切ではなく、業績は年単位でご評価いただくことが重要と考えています。実際に 2025 年も、通期では増収増益となりました。

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%



©2026 FINDEX Inc.

10

これまでの成長の推移です。2015 年から 2025 年までの 11 年間を振り返ると、売上高は約 2 倍、利益は約 3 倍に拡大し、安定した利益率を維持しながら着実な成長を続けてきました。

当社はこれまで、安定した収益基盤のもとで着実に成長を続けてきたと認識しています。一方で、こうした堅実な成長が市場からは必ずしも十分に評価されていないのではないかと感じる場面もあります。しかし、当社は公共福祉の領域を支える事業を展開しており、社会にとって不可欠な役割を担っています。

医療の現場には「やむを得ず」導入されるサービスも存在しますが、当社の製品はそれとは異なり、診療の円滑な運営や患者データの基盤化に貢献するものとして長らく評価されています。大学病院が厳しい経営環境にある中でも、当社のシステムは重要な基盤として継続的に利用されており、高い継続率を誇っています。

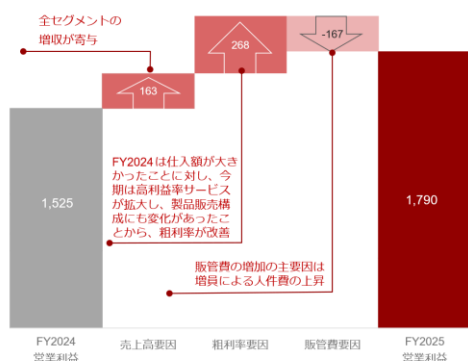
このように、当社は安定した業績を積み上げてきました。

営業利益の増減益分析

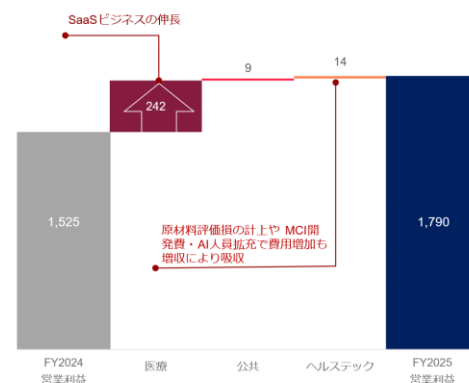


- ・ 安定的なシステム更新需要や新規ユーザー獲得により売上高が増加
- ・ 保守・クラウドサービス「PiCis」シリーズや電子処方箋など高付加価値製品の構成比上昇に加え、仕入高の減少により原価率が低下し、収益性が向上したことで営業利益が増加

営業利益の増減要因 (百万円)



営業利益のセグメント別増減要因 (百万円)



©2026 FINDEX Inc.

11

利益の増減要因について分解してご説明します。2025 年は、2024 年と比較し製品販売構成の変化や人件費の上昇など、スライドに示した要因により増減しています。セグメント別では医療事業が成長を牽引しました。2026 年以降は、他セグメントの成長も加速させていく方針です。

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

©2026 FINDEX Inc.

12

連結貸借対照表およびキャッシュ・フローの状況についても、いずれも健全な水準を維持しています。特に申し上げたい点として、自己株式の取得を実施したことが挙げられます。当社として、現時点で適切と判断する規模において自己株式取得を実行してまいりました。一方で、自己資本比率については依然として高水準にあるとの見方もあるかと思えます。そのような状況の中で、株主の皆様に対して果たすべき取り組みを着実に実行してきた点については、今後も継続していく方針です。

- ・ 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	・ 継続的な人材採用。2025年は+15名を計画 ・ 従業員モチベーション向上と企業文化の醸成 ・ 人材教育 ・ 成長事業への人材重点配置	・ 企業ブランディングの強化 ・ 人事制度の拡充・見直し ・ 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 ・ 採用人材の即戦力化を急ぐ ・ リスキリングなど社員育成の制度や機会の創出 ・ 製品価格20%値上げ	⇒ △ 体制は整った ⇒ ○ ⇒ ○ ⇒ ○ ⇒ ○ ⇒ △ 保守サービスは段階的
技術投資	・ AI、サイバーセキュリティ、画像処理などの技術 ・ 独自技術の応用と拡販 ・ 医療機器	・ 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 ・ PICs シリーズの開発と拡販 ・ 病院の経営効率化の提案 ・ 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 ・ 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&D ・ MCI（軽度認知障害）関連の開発 を概ね完了	⇒ ○ ⇒ △ 開発は完了 ⇒ △ 本格化は26年から ⇒ ○ ⇒ ○ ⇒ ○
ビジネス開発	・ M&Aによる人材確保、非連続成長の機会創出 ・ ビジネスモデルの改革 ・ クラウド関連製品の充実 ・ 適正価格、適正付加価値の浸透	・ 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 ・ パッケージ化、代理店の活用、 SaaS 事業の開発 ・ クリニック、中小病院への市場拡大 ・ 病院に留まらない、医療関連ビジネスの可能性を探る ・ クラウド製品のユーザー拡大 ・ 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	⇒ × 優先的投資対象を M&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 ⇒ ○

©2026 FINDEX Inc. 種まき期 育成期 収穫期前 収穫期

13

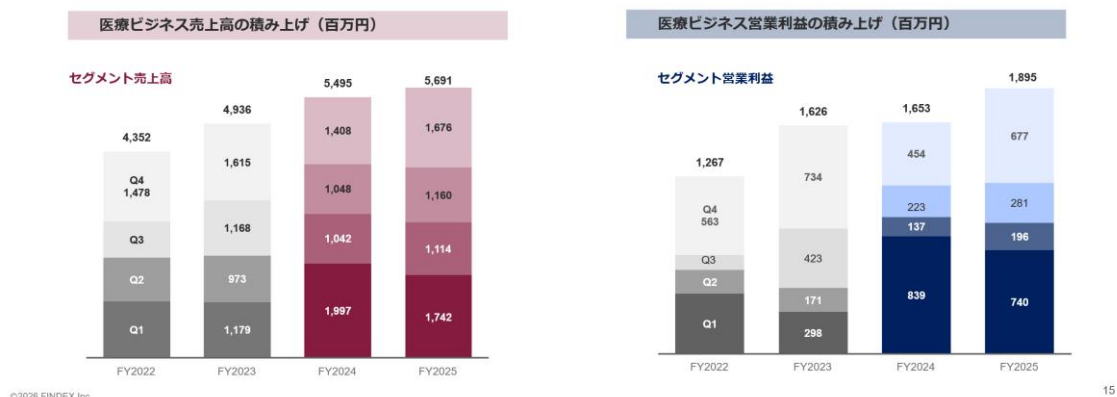
経営戦略の振り返りについては、多くの項目を列挙しているため、ご覧いただいて理解しやすい部分と分かりにくい部分があるかもしれません。本資料は、当社自身の取り組みに対するいわば成績表として、何が実行でき、何が実行できなかったのかを整理したものとご理解ください。

ここで一つ申し上げたいのは、バツ印を付した項目です。これまで当社は、M&A を成長の最優先事項の一つとして位置付け、重要な取り組みであると繰り返し申し上げてきました。しかし、今回の配当増額等も踏まえ、この考え方を見直す判断に至りました。

M&A については、多くの企業を対象に検討を重ね、具体的な協議も行ってきましたが、現在当社が展開している事業および今後の成長ストーリーと高い親和性を持つ企業には至りませんでした。その中には一定の売上および利益を有する企業もありましたが、仮に当社グループの一員とした場合、5年から10年という中長期の視点において、本当に当社および株主の皆様利益に資するののかという点についても慎重に検討した結果、ファインデックスの成長ドライバーとしない事としました。

その決定に至ったもう一つの重要なポイントは、当社がこれまで内部で育成してきた事業が、いわば収穫期を迎えつつあるという点です。これらの事業の確度と内容を総合的に評価した結果でもあります。

- ・ 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 PiCIs 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「PiCIs 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）



セグメント別の2025年の振り返りとして、まず医療セグメントについてご説明いたします。医療セグメントにおいては、特筆すべき大きな変化はありませんでした。ただし、成長が鈍化しているように見える部分もありますが、実質的にはそのような状況ではありません。

当社が強みとしている大規模病院向けの基幹システム、すなわち診療に用いられる電子カルテシステムについては、既に大学病院の8割を超える高いユーザー数を継続しています。そのような中でも大規模市中病院の新規ユーザーは安定的に成長しております。

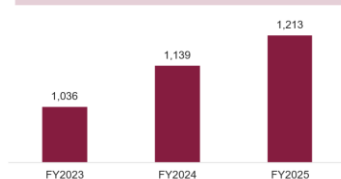
一方で、現在の医療DXは電子カルテ領域にとどまるものではありません。病院と診療所、病院と自治体、病院と患者をつなぐクラウド型の情報連携システムへと進展しています。これは、「医療費の抑制」と「国民の健康寿命の維持」という国の重要な政策にも合致する取り組みです。

これまで十分に共有・分析されてこなかった医療情報を連携させていく流れの中で、電子処方箋やマイナ保険証といった制度が進展しており、当社の取り組みや国の投資も情報連携領域へと重点が移っています。

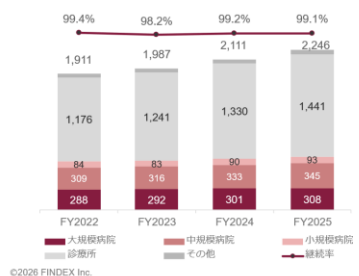
サービスはクラウド型であるため、当社にとっては月額課金によるストック型ビジネスとして展開されます。その結果、医療セグメントの売上高は緩やかな推移に見える可能性がありますが、これはビジネスモデルの変化によるものです。

当社のサービスのニーズが減速しているという事ではなく、むしろ需要は着実に拡大しています。

医療代理店売上高の推移 (百万円)

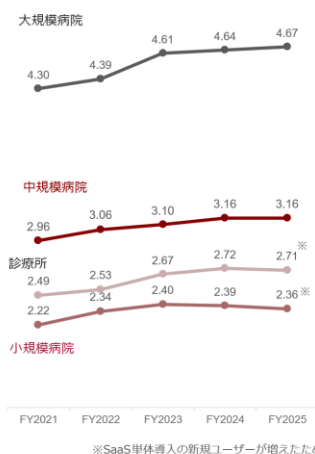


医療システムユーザー数 (施設数)、継続率 (%)



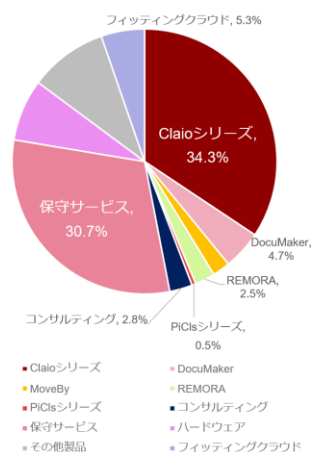
©2026 FINDEX Inc.

1施設当たりパッケージ平均導入件数



※SaaS単体導入の新規ユーザーが増えたため

医療システム製品別売上構成比 (%)



16

本資料上では大きな変化は見られませんが、注目すべき点として、小規模病院で平均導入件数が減少していることが挙げられます。これは、これまで当社製品を利用していなかった医療機関において、DocuMaker Cloud の診断書や報告書を自治体や他医療機関との情報連携ツールとして導入する動きが広がり、1パッケージのみを導入するケースが増加していることによるものです。

診療報酬には「電子カルテ情報共有サービスについての加算」が設けられており、こうした制度上のメリットも訴求する中で、「まずは当該機能のみ試験的に導入する」といった医療機関が増えていきます。その結果として、平均導入件数が低下しているご理解ください。

医療ビジネス(3/3) 市場環境とFY2025の振り返り

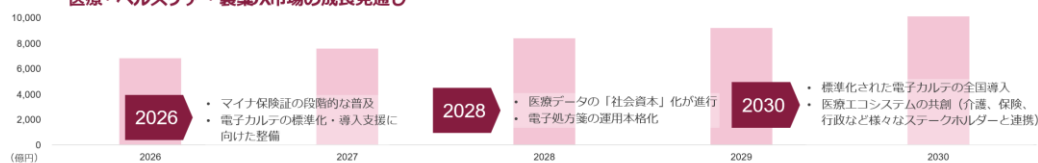
市場環境

- 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ーが大多数を占め、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・費上げへ充当、一部はシステム投資への配分も考えられる

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 ビジネスモデルのサービスを強化 (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

医療・ヘルスケア・製薬DX市場の成長見通し



©2026 FINDEX Inc.

富士経済「2025 医療・ヘルスケア・製薬DX関連市場の現状と将来展望」および関連各社レポートに基づき算出

17

先ほど、さまざまな機関との情報連携について申し上げましたが、連携によりデータは即時に反映されます。具体的な例として、当社は電子処方箋の利用に必要な認証基盤をウェブ上で展開しています。これは当社が構築し、医療機関や薬局に対して運用サービスを提供するものです。

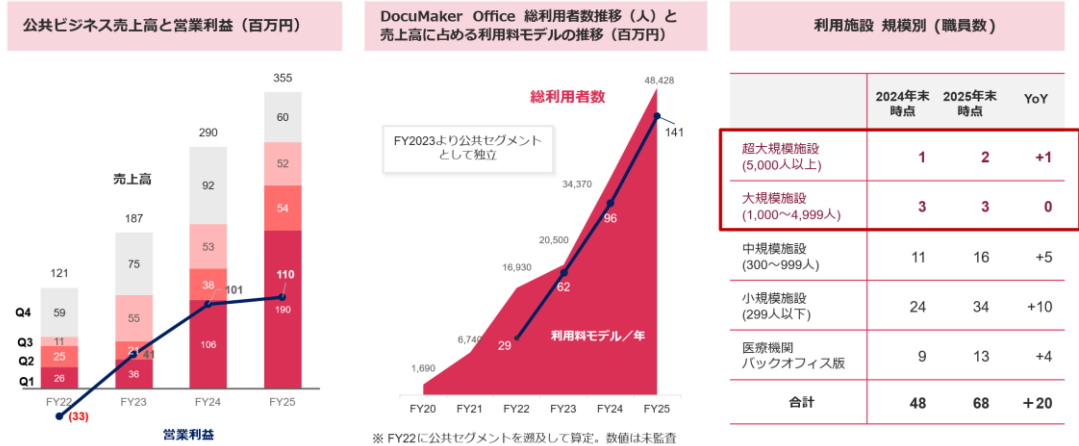
この仕組みは社会的にも重要な役割を果たしており、電子処方箋を通じて、病院と薬局の間で処方内容がリアルタイムに共有されます。同時に、国が管理する処方箋サーバーとも連携されます。これがすべての医療機関に普及すれば、重複投薬や重複診療の防止につながります。

このように、デジタル化の進展により利便性を高めながら医療費の抑制にも寄与する流れが形成されています。

公共ビジネス(1/2)



- ・ 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。
- ・ 売上高が強く伸びた一方、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



©2026 FINDEX Inc.

18

公共セグメントについてご説明いたします。公共ビジネスにおいても当社の評価は高く、着実に成長を続けています。売上規模としてはまだ小さいものの、すべてクラウド型システムで構成されており、月額課金によるストック型の利用料モデルを通じて、継続的に顧客基盤を拡大しています。

また、職員数 5,000 人以上の大規模自治体（当社では「超大規模施設」と位置付けています）においても導入が進み、当社製品の機能性や信頼性が評価されていると認識しています。

直近では板橋区への導入が完了しました。板橋区での導入事例は近隣自治体にも認知されており、これを契機として新たな問い合わせも増加しています。県単位や23区への導入は、製品の評価向上に大きく寄与するものと捉えています。

このような流れの中で、DocuMaker Office の拡販を積極的に進めています。

- ・ 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

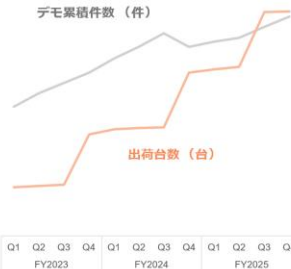
ヘルステックビジネス売上高と営業利益 (百万円)



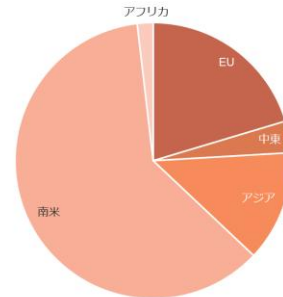
※FY2022は、当時子会社だった EMCHealthcare の売上/利益を含む

©2026 FINDEX Inc.

製品出荷台数と、国内デモ累積件数の推移



(海外) 地域別出荷台数割合



20

ヘルステックビジネスについてご説明いたします。2025 年より事業内容に一部変化が見られます。数値面で大きな変動はありませんが、当社がヘルステック事業を立ち上げた目的は、医療機器や医療データ、医療機器から取得される各種医療情報を統合し、新たな医療および健康に資する仕組みを構築することにあります。

第一弾である眼科医療機器「GAP」は当初苦戦したものの、南米を含む海外および国内において販売エリアは着実に拡大しており、当期も順調に推移しています。新しい技術は導入初期には評価が定まりにくいものですが、一定の利用者数・シェアに到達すると評価が広がる傾向があります。当社としては、その段階に到達するための取り組みを継続しており、今後の進展にご期待いただきたいと考えています。

ヘルステックビジネス(2/4) 市場環境とFY2025の振り返り

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^{*1}
眼科病院



約 8,200 件^{*1}
眼科クリニック

*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」

©2026 FINDEX Inc.

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



21

軽度認知障害（MCI）の検査機器についてご説明いたします。対象は、認知症が進行した段階ではなく、まだ治療効果が期待できる極めて初期の段階です。近年、レカネマブをはじめとする MCI および認知症の治療薬が実用化され始めており、この初期段階を的確に捉えることができれば、速やかに治療へ移行することが可能となります。これにより、健康寿命を維持したまま生活できる可能性が高まっています。

この取り組みは、生活の質（QOL）の向上に寄与するだけでなく、医療費の抑制や介護に伴う家族の負担軽減にもつながる大きな意義を持ちます。そのため、MCI 段階での診断技術については、当社のみならず多くの企業や大学が研究を進めています。

その中で、当社と京都大学の共同研究チームは、2025 年度をもって研究を完了しました。ここでいう完了とは、京都大学および複数の研究機関において臨床データを蓄積し、極めて質の高いデータを取得できたことを意味します。

この臨床データを基盤として、並行して当社の MCI 診断機器「GAP MCI」の性能検証を行ってきました。その結果、高い精度を安定的に実現しており、検査時間は約 3～4 分と短く、簡便な検査方法で実施できる段階に至っています。

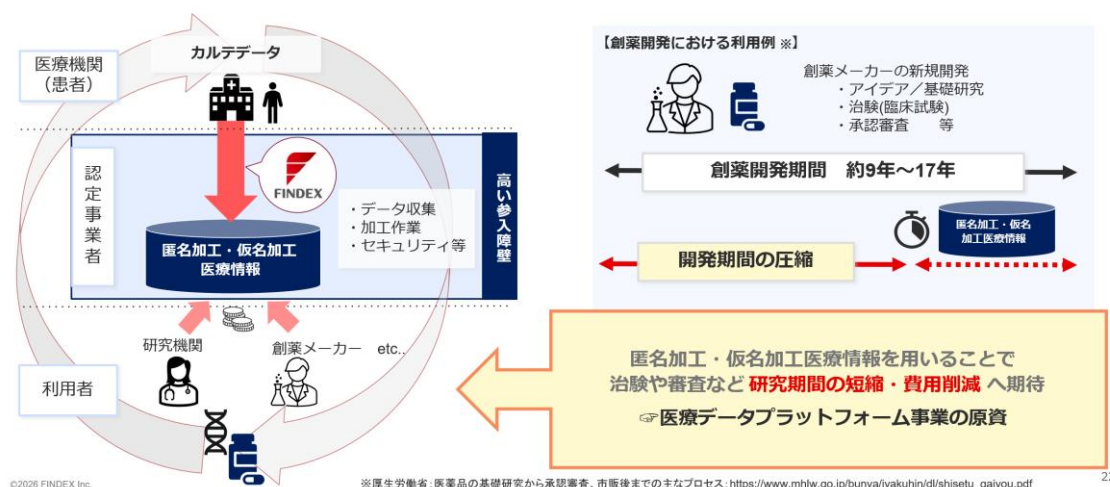
臨床データが揃ったことから、次の段階として、本機器を新しい医療機器として治験に進めるフェーズに入りました。既に PMDA に対し、医療機器としての正式承認取得に向けた届出、承認を経て治験を開始する見込みです。予定通り進めば、治験を実施し、その後 1 年から 1 年半程度で一連の工程を完了し、PMDA による承認の可否審査を経て医療機器として上市される流れとなります。

現在、本事業はその段階にあることをご報告いたします。

ヘルステックビジネス(3/4) 医療データプラットフォーム事業 ビジネスイメージ



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、利用できるデータに匿名加工・仮名加工



2025 年より新たにヘルステック領域に加わった医療データプラットフォーム事業についてご説明いたします。本事業は非常に専門性が高く、医療セクターに精通したアナリスト

やファンドマネージャーの方々にとっても理解が容易ではない領域です。先日、個人投資家の皆様を対象に概要を説明した際にも、「従来の医療データビジネスと何が違うのか」というご質問を多くいただきました。本日はその違いに焦点を当ててご説明いたします。

ヘルステックビジネス(4/4) RWDの種別 -医療データプラットフォーム事業-



電子カルテデータを扱うことができるのは、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者のみ。
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 ・認定医療情報等取扱受託事業者 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

©2026 FINDEX Inc.

23

現在取り扱われている医療データは、大きく4種類に分類されます。資料下部の星印は、データの有用性と同時に取扱いの難易度を示しています。これらの医療データはすべて個人情報保護法の枠組みのもとで管理されており、利用方法や管理体制について厳格な制約が設けられています。

個人情報保護法は、個人のプライバシーに関わる情報の不適切な利用や漏洩を防止するための法律です。この法律に照らすと、電子カルテデータの活用は極めてハードルが高いものとなります。少数のデータであれば患者個人の積極的同意を得て適切な管理体制のもとで利用可能ですが、日本全国から数百万人規模の電子カルテデータを収集し、AIや機械学習に活用するような形態は、個人情報保護法のみでは実現が極めて困難です。

この課題に対応するため、個人情報保護法の特別法として「次世代医療基盤法」が制定されました。この法律は、患者一人ひとりの医療データを無秩序に利用するのではなく、安全かつ公益性の高い目的のもとで活用することを前提とした制度です。公益性を担保し、厳格な管理体制のもとでデータを取り扱う組織には「認定作成事業者」という資格が付与されます。

現在、日本において認定されているのは3事業者のみであり、いずれも事業会社ではなく、東京大学系、京都大学系、日本医師会系の非営利法人です。すなわち、公益性と高度な倫理観、そして徹底した安全管理体制を備えた組織が、医療データ活用の中核として全体を統括する仕組みとなっています。

これら認定作成事業者は理念と法に基づきデータの管理・統制を行います。日本全国の大学病院や大規模病院からデータを収集し、安全な匿名化・仮名化処理を施し、さらにクレンジングやラベル付けを行い、製薬企業が創薬や基礎研究に活用できる形へと整備するには、極めて高度な技術と作業が必要です。使いやすいデータベース構造の設計、安全な閲覧環境の構築、運用体制の整備など、多くの工程が必要となります。これらの実務を担うのが当社です。

当社は、データの収集から提供までの一連の工程を、認定医療情報等取扱受託事業者として認定作成事業者（当社の場合は東京大学病院系組織）の下で実施します。監視体制のもと、当社が保有する高度な技術力、専門知識、安全運用能力を活かし、医療データ基盤の構築・運用を行っています。本領域は極めて専門性が高く、代替可能な企業は限られており、そのため提供価値に見合った対価水準となります。

本事業は多大な労力を伴いますが、当社は大学病院の80%以上と既に連携しており、大規模・急性期病院とも広く関係を構築しています。これまで医療分野に継続的に取り組んできた実績こそが、本事業を可能にしている基盤です。事業モデルとしては、データの加工・管理に対する対価として収益を得る形となります。

本事業の価値は収益にとどまりません。創薬期間の短縮、新たな治療法研究の加速などを通じ、医療費抑制や治療効率向上といった社会的価値を生み出します。我々の取り組みは国が目指す新しい医療基盤の構築にも寄与するものです。

従来の医療データビジネスとの違いについても触れておきます。従来のデータ販売・加工事業者の多くは、法律上の制約により限定的な領域のみを扱っています。電子カルテデータの取り扱いには法的ハードルが極めて高く、個別同意取得や厳格管理が必要であり、万が一漏洩が発生した場合には医療機関側が責任を負うこととなっています。そのため、認定事業以外で企業が大規模電子カルテデータを扱うことは現実的に困難です。

また、「他社も電子カルテメーカーと協業して診療データを扱っている」とのご指摘についてですが、実際にはDPCデータ、すなわちレセプト（診療報酬）データの分析であり、電子カルテデータそのものではありません。

レセプトデータは会計情報であり、保険種別、来院日、病名、実施された処置・投薬・検査などが記録されています。一方、電子カルテデータはそれに加え、患者の主訴、症状、体温、血圧、脈拍、医師の診断判断、検査結果の推移、投薬や治療の経過、再診結果など、患者の治療プロセス全体を包含する情報です。

例えば、来院時の症状やバイタルデータ、検査結果、処方内容、経過観察、再診時の変化、最終的な治療結果などが時系列で蓄積されます。これにより、治療効果の評価や新たな知見の発見が可能となります。

このように、電子カルテデータはレセプトデータと比較して情報量・価値ともに圧倒的に

高く、一般的には数倍以上の価値を持つとされています。

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 FINDEX Inc.

25

それでは、2026年通期の取り組みについてご説明いたします。売上高は前年比1.6%増と、小幅ながら成長を見込んでいます。医療セグメントは△4.2%の見通しとなっていますが、これまでご説明してきた内容をご理解いただいている方には、その背景をご認識いただけるものと考えています。

当社の主力である病院システム導入には、構造的に更新サイクルの波があります。2026年は導入案件が相対的に少ない年に当たるというだけであり、市場環境が変化したわけではありません。当社としては特段の問題はないと認識しています。むしろ導入件数が少ない時期だからこそ、病院と薬局、病院とクリニック、そして患者と医療機関をつなぐクラウド型の情報連携システムの展開に注力する期間と位置付けています。

ヘルステックビジネスは前年比437%の成長を見込んでいますが、これはGAPの売上増加と、先ほどご説明した医療データプラットフォーム事業の拡大によるものです。次世代医療基盤法の枠組みで実施する事業に加え、同法の対象外においても、当社のデータ処理能力、特に匿名化技術の活用を求める声が多く寄せられています。

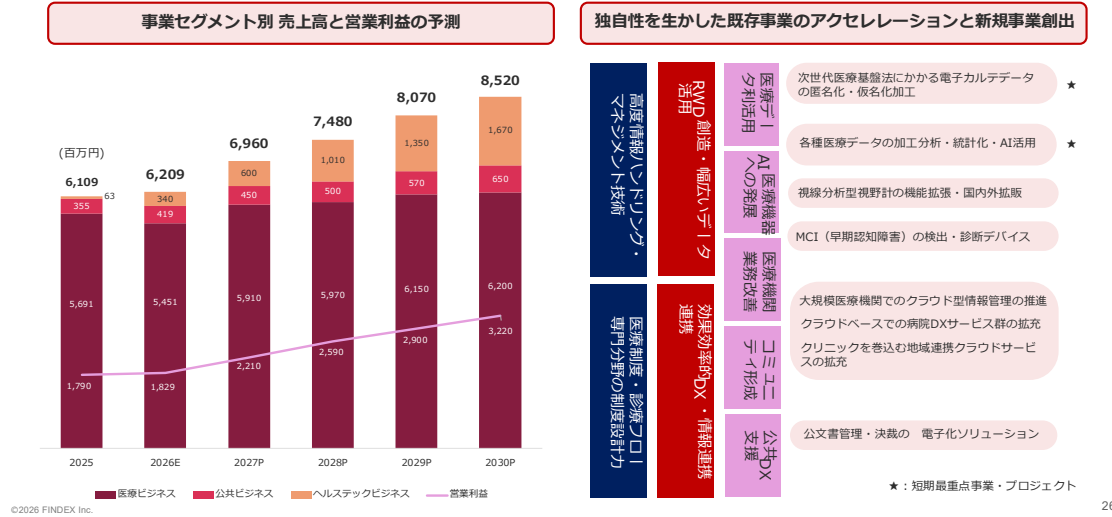
例えば、自治体が保有する病院・医療関連データは膨大ですが、これらを匿名化し分析する体制が内部に整っていないケースが多く、その業務を当社が受託することなどが挙げられます。これらの作業は、次世代医療基盤法とは別の枠組みで対応していますが、当社が認定事業者であることにより、安心して委託いただけていると認識しています。

医療データプラットフォーム事業については、売上高は約2億円弱、営業利益は1.5億円を想定しています。なお、初年度という事もあり保守的な数値で算定しています。また、配当については今後も増配を継続する方針であり、今期は1株当たり27円、配当性向

50.6%を予定しています。

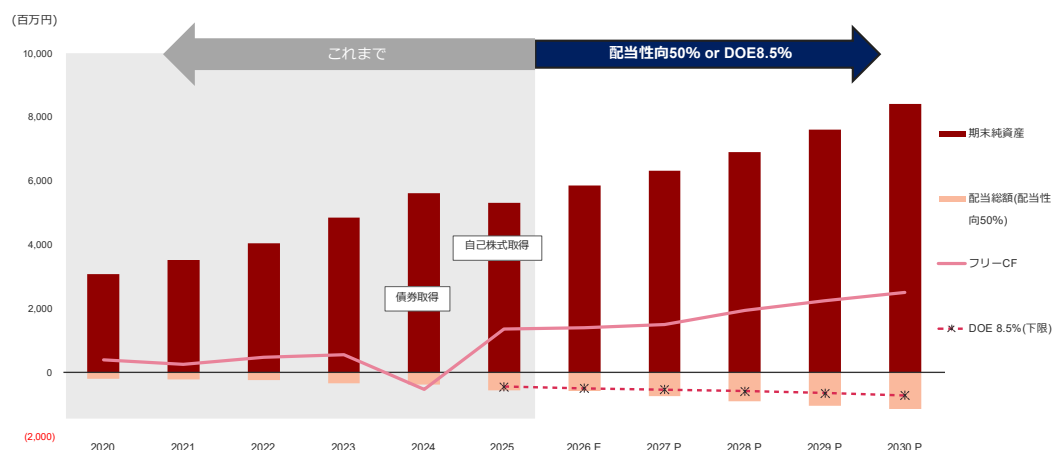
以上の取り組みを踏まえ、2026 年は安定的かつ着実に事業を推進する一年になると考えています。

抜粋） 2026-2030 成長戦略のアウトライン



中期的な成長のアウトラインについてご説明いたします。本図は、これまでご説明してきた内容を積み上げたものです。

当社の成長は直線的ではなく、非線形の成長に入り始めた段階にあると認識しています。2030 年以降には、さらに成長が加速していくと見込んでいます。一方で、安定的に売上と利益を生み出す基盤として、グラフの最下層に位置する医療事業が重要な役割を果たします。この医療事業を土台として、ストック型ビジネスの比率を高めながら、着実かつ持続的に成長していく構造です。



上限／下限の設定により業績変動に左右されない安定配当と、利益成長に伴う増配を両立

©2026 FINDEX Inc.

27

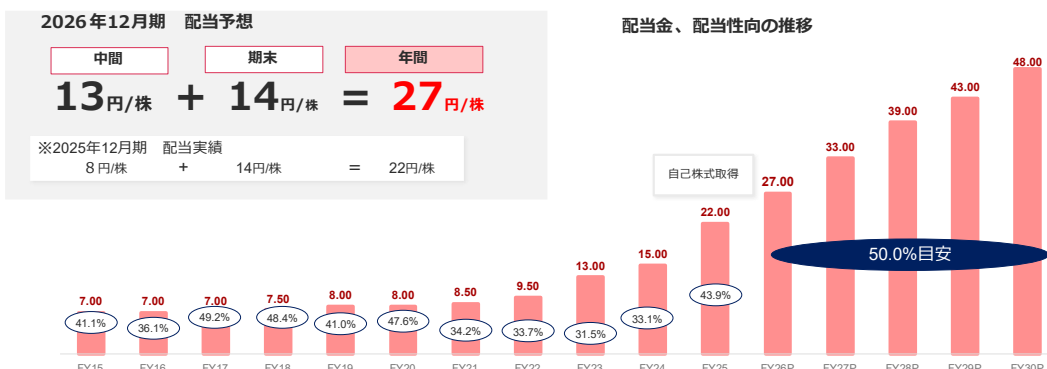
配当については、「これほど配当して問題ないのか」とのご懸念をお持ちの方もいらっしゃるかもしれません。本図では、上段に各期の純資産、下段に配当額を示しています。配当性向 50%を維持した場合でも、2030 年時点で純資産は 80 億円台に到達する見込みです。これは、当社の ROE が相対的に高い水準にあることを示しています。

自社株買いについてもご質問をいただくことがあります。当社は流通株式比率の観点から東証基準を下回る可能性があるため、大規模な実施には制約があります。そのため、株主還元は配当を中心に実施していく方針です。

将来的に戦略的な統合や買収の機会が生じた場合には、安定した収益基盤と成長力を背景に資金を活用し、必要に応じてレバレッジを効かせた投資を行うことも可能な財務体質となっています。当社は規模こそ大きくありませんが、極めて堅実な経営基盤を構築してきました。

今後、この基盤をどのように成長させていくか、そして非線形の成長がどの程度加速するかが重要なポイントとなります。2030 年を待たず、来年あるいはその次の段階で、新たな見通しをお示しできるよう取り組んでまいります。

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、配当下限フロアとして 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 FINDEX Inc.

28

配当の推移をご覧いただいても分かる通り、当社は過去15年間で着実に株主還元を強化してきました。初期段階では成長投資を優先し配当は抑制していましたが、今後は配当を拡大しながらさらなる成長を実現していく方針です。これが当社の意思であり、株主の皆様へのメッセージです。

	FY2026 売上計画	セグメント別事業戦略
医療ビジネス	売上高 5,451 百万円 前年対比 -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 「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 - 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」や全診療科が必要となる「DocuMaker Cloud」を展開 BloC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 - 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
公共ビジネス	売上高 419 百万円 前年対比 +17.9%	- 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 - 事業規模拡大に伴う人員増強と組織力の強化
ヘルステックビジネス	売上高 340 百万円 前年対比 +437.2%	- 電子カルテデータ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ジネスマルチ環境を整備 - 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 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）

*1:ビジネスマルチ環境：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

©2026 FINDEX Inc.

29

最後に、2026年における各セグメントの事業戦略についてです。これまでご説明してきた通り、当社は各分野における重点施策を着実に推進し、今期も持続的な成長の実現に取り組んでまいります。

以上で説明を終わります。